

# Business Jungle 創業計画書作成

サービス紹介資料



# 目次

ご覧いただきまして、  
誠にありがとうございます。

本資料では  
「Business Jungle 創業計画書作成」に  
興味を持たれている方を対象として、  
サービス内容をご紹介します。

## 本編

|    |        |     |
|----|--------|-----|
| 01 | はじめに   | p2  |
| 02 | サービス紹介 | p3  |
| 03 | 6つの成果物 | p4  |
| 04 | 4つの特徴  | p12 |
| 05 | 支援事例   | p13 |
| 06 | ご利用の流れ | p16 |
| 07 | よくある質問 | p17 |
| 08 | メッセージ  | p18 |

## 参考（日本政策金融公庫の創業計画書の基本知識）

|    |                   |     |
|----|-------------------|-----|
| 01 | 日本政策金融公庫の創業融資とは？  | p20 |
| 02 | 創業融資に必要な創業計画書とは？  | p22 |
| 03 | 創業融資の流れとは？        | p24 |
| 04 | 創業計画書は自分で作成できるのか？ | p26 |



## はじめに

この度は、「Business Jungle 創業計画書作成」に興味を持っていただき、誠にありがとうございます。

わたしたちは、日本政策金融公庫の創業融資に必要となる「創業計画書」の作成代行をお手伝いしているプロ集団です。

事業を始めるときは、大きな勇気が必要です。だからこそ、あなたが安定から飛び出し、挑戦しようとしていることを心から尊敬します。

創業計画書は作成して終わりではなく、むしろ、作成そのものには大きな意味はありません。創業計画書の作成を通して自身の事業について考え、最初の一步を踏み出し、事業戦略を描き、実践していくことにこそ価値があります。

わたしたちは、創業融資の成功という「今」の視点だけではなく、事業の発展という「将来」の視点も大切にして、あなたの挑戦をサポートさせていただきます。

さあ、一緒に「Business Jungle 創業計画書作成」の中身を見ていきましょう。

## サービス紹介

創業計画書を作成するための3つのプランをご用意しております。

| プラン内容         | <div>創業計画書が完成すれば、後は自分で頑張りたい！</div> |  |  | <div>質問対応・書類修正をしながら、創業計画書を作成したい！</div> |  |  | <div>補足資料も作成して、確実に融資に通過したい！</div> |  |  |
|---------------|------------------------------------|--|--|--|--|--|-----------------------------------|--|--|
|               | セルフプラン<br>税込4,800円                 |  |  | サポートプラン<br>税込19,800円                   |  |  | フルサポートプラン<br>税込39,800円            |  |  |
| ①創業計画書の作成     | ○                                  |  |  | ○                                      |  |  | ○                                 |  |  |
| ②簡易コメント       | ○                                  |  |  | ○                                      |  |  | ○                                 |  |  |
| ③面談チェックシート    | ○                                  |  |  | ○                                      |  |  | ○                                 |  |  |
| ④質問対応（最大30日間） | -                                  |  |  | ○                                      |  |  | ○                                 |  |  |
| ⑤書類修正（最大2回）   | -                                  |  |  | ○                                      |  |  | ○                                 |  |  |
| ⑥融資向け補足資料の作成  | -                                  |  |  | -                                      |  |  | ○                                 |  |  |



# 6つの成果物（1/8）：成果物一覧

凡例

該当なし

該当あり

「Business Jungle 創業計画書作成」では、創業計画書をはじめ、6つの成果物をご用意しております。

## 1 創業計画書

最大の成果物

該当プラン

セルフ  
プラン

サポート  
プラン

フルサポート  
プラン

## 2 簡易コメント

該当プラン

セルフ  
プラン

サポート  
プラン

フルサポート  
プラン

## 3 面談チェックシート

該当プラン

セルフ  
プラン

サポート  
プラン

フルサポート  
プラン

## 4 質問対応（最大30日間）



該当プラン

セルフ  
プラン

サポート  
プラン

フルサポート  
プラン

## 5 書類修正（最大2回）



該当プラン

セルフ  
プラン

サポート  
プラン

フルサポート  
プラン

## 6 融資向け補足資料

該当プラン

セルフ  
プラン

サポート  
プラン

フルサポート  
プラン

6つの成果物（2/8）：① 創業計画書

該当  
プラン

セルフプラン

サポートプラン

フルサポートプラン

最大の成果物として、日本政策金融公庫の創業計画書を作成させていただきます。

創業計画書で記載すべき10つの項目

以下項目を融資担当者に「刺さる」視点で表現できなければ、融資は通過できません。

1. 創業の動機

2. 経営者の略歴等

3. 取扱商品・サービス

4. 従業員

5. 取引先・取引関係等

6. 関連企業

7. お借入の状況

8. 必要な資金と調達方法

9. 事業の見通し

10. 自由記述欄

創業計画書

(令和 YY 年 MM 月 DD 日作成)

お名前

ビジネスジャングル太郎

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。)

大学で経営学を学んで専門的知識を身につけ、その後コンサルタントとして中小企業を中心に支援してきた。その中で、創業にはどれほど勇気が必要であるかを実感すると同時に、創業している方々から尊敬するようになった。そのため、コンサルタントとして十分なスキルを得たこのタイミングで、「日本政策金融公庫の創業計画書の作成」をサードピスとして提供することで、日本全国の創業を支えたいと考えたようになった。

2 経営者の略歴等

(略歴については、勤務先名だけでなく、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

平成30年3月

Business Jungle大学卒業 (経営学を専攻して経営に関する全般的な知識を修得)

平成30年4月

Business Jungleコンサルティング株式会社入社 (中小企業を中心に、戦略策定・実行支援に従事)  
- 7年間勤務し、最終的にはマネージャーとして複数の部下をマネジメント  
- 年間で1億円の売上を達成し、最優秀マネージャー賞および社長賞も獲得

令和7年10月

Business Jungleコンサルティング株式会社を退職

令和7年11月

創業計画書の作成を支援するため、「株式会社Business Jungle」を設立・代表就任

過 去 の 事 業 経 験

□ 事業を経営していたことはない。  
□ 事業を経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: )  
□ 事業を経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 扱 資 格

□ 特になし □ 有 ( 中小企業診断士資格、実用英語技能検定1級 番号等 )

取得歴 (資格・検定等)

□ 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

・日本政策金融公庫の創業計画書の作成を希望する方に対して、創業計画書の作成を支援する。  
・サービスはオンラインで提供し、ニーズに応じた3つのプランを用意する。

取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス の 内 容

① セルフプラン (創業計画書の作成を中心に支援) (売上シェア 50 %)  
② サポートプラン (セルフプランに加え、質問対応・書類修正も支援) (売上シェア 25 %)  
③ フルサポートプラン (サポートプランに加え、補足資料の作成も支援) (売上シェア 25 %)

客単価 (請求・小売等)

10,000 円 (受取・小売等) 単価 (販売・製造等) 万円 万円 万円

営業時間 (月・休・夜・小売等)

20 日 (受取・小売等) 土曜日・日曜日 営業時間 (受取・小売等) 9時 ~ 22時

セールスポイント (自社の強み)

・創業計画書の作成を、4,800円という業界最安値で提供する。  
・経験豊富なコンサルタントや日本政策金融公庫の出発者を巻き込み、質の高いサービスを提供する。  
・確固たるニーズがあり、かつ競争の少ない「創業計画書の作成」というニッチ領域に注力する。

販売ターゲット・販売戦略 (集客方法)

・創業直前・直後であり、かつ事業計画の策定に慣れていない方をメインターゲットとする。  
・広告費は費用対効果が悪いと想定されるため、コラム作成・公開を通じた自然流入で集客する。  
・紹介キャンペーンを設けて特定タレントと提携することで、口コミでの集客も仕組み化する。  
・〇〇創業レポートに基づくと、2025年の国内年間創業件数は100万件であり毎年10%増加している。  
・「創業融資」を取り扱う銀行数は多数存在するが、「創業計画書」に特化した銀行は数社のみである。  
・ゆえに、創業計画書の作成サービスは市場の規模・成長性および競争環境が好条件と言える。

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 (由 人 の 方 の 数 ) 1 人 従 業 員 数 (3ヵ月以上継続雇用者数) 2 人 (うち家族従業員) 0 人 (うちパート従業員) 0 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

| 取引先名                      | 所在地等 (市区町村) | 取引先との関係  | 取引割合              | うち継続雇用者数 (前年度) | 回収・支払の条件 |
|---------------------------|-------------|----------|-------------------|----------------|----------|
| イッパンホウジン (一般法人) (銀行借入)    |             | 90 %     | %                 | % 日            | 期金 日 日   |
| イッパンホウジン (一般法人) (クレジット)   |             | 10 %     | 100 %             | % 日            | 来 日 20 日 |
| マルマルカブシキガイシャ (〇〇株式会社)     | ほか          | 社        | %                 | % 日            | 日 日      |
| パワパワカブシキガイシャ (〇〇株式会社)     |             | 50 %     | 100 %             | % 日            | 来 日 翌月 日 |
| パワパワカブシキガイシャ (〇〇株式会社)     |             | 50 %     | 100 %             | % 日            | 来 日 翌月 日 |
| サンカクサンカクカブシキガイシャ (〇〇株式会社) | ほか          | 社        | %                 | % 日            | 日 日      |
| サンカクサンカクカブシキガイシャ (〇〇株式会社) |             | 100 %    | 100 %             | % 日            | 来 日 翌月 日 |
| 人件費の支払                    |             | 来 日 翌月 日 | 支払 (ボーナスの支給月 月、月) |                |          |

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経営されている企業がある場合に記入ください。)

| 関連企業 | 企業名          | 代表者名        | 所在地           |
|------|--------------|-------------|---------------|
| 1    | Business株式会社 | ビジネスジャングル太郎 | 東京都中央区銀座〇-〇-〇 |
| 2    | Jungle株式会社   | ビジネスジャングル三郎 | 東京都中央区銀座x-x-x |

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      | お借入の用途                         | お借入の金額   | 年間返済額  |
|------------|--------------------------------|----------|--------|
| 〇〇銀行x-x-xx | □ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他 | 1,000 万円 | 100 万円 |
| 〇〇銀行x-x-xx | □ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他 | 100 万円   | 25 万円  |
| 〇〇銀行x-x-xx | □ 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

| 調達先                | 金 額    | 調達の方法                  | 金 額    |
|--------------------|--------|------------------------|--------|
| 店舗、工場、機械、車両など (内訳) | 370 万円 | 自己資金                   | 700 万円 |
| ・パソコン3台            | 60 万円  | 親、兄弟、知人、友人等からの借入       | 80 万円  |
| ・スマートフォン3台         | 50 万円  | (内訳・返済方法)              |        |
| ・オフィス保証金           | 200 円  |                        | 80 円   |
| ・備品類               | 60 万円  | 1年後に一括返済 (無利息)         |        |
|                    |        | 日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入   | 400 万円 |
|                    |        | 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法) | 240 万円 |
|                    |        | 〇〇信用金庫                 | 240 万円 |
|                    |        | 元金5万円×60回 (年利5%)       |        |

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 (〇年〇月頃) | 売上高、売上原価 (仕入高)、経費を計算された根拠を記入ください。   |
|--------------|--------|----------------------|---|
| 売上高 ①        | 200 万円 | 520 万円               | <創業当初><br>・売上高①: 200万円 (平均単価1万円×1日に対応可能な平均客数10名×月間稼働日数20日)<br>・売上原価②: 0円 (無償として大きな仕入れの発生なし)<br>・人件費: 120万円 (代表者含む4名×平均月給30万円)<br>・家賃: 30万円 (最大5名まで収容可能なレンタルオフィス)<br>・支払利息: 2万円 (日本政策金融公庫400万円×年利3%+12ヵ月×〇〇信用金庫200万円×年利5%+12ヵ月)<br>・その他: 20万円 (売上の10%が諸経費として発生すると仮定) |
| 売上原価 ② (仕入高) | 0 万円   | 0 万円                 | <1年後 (軌道に乗った後)><br>創業当初の内容から、下記項目の数値を変更<br>・売上高①: 520万円 (平均単価が1万円から2万円に上昇し、人員1名の追加雇用で対応可能な平均客数も10名から13名に増加)<br>・人件費: 150万円 (人員数が4名から5名に増加)<br>・その他: 52万円 (売上の10%が諸経費となるため数値を変更)   |
| 人件費 (注)      | 120 万円 | 150 万円               |   |
| 家 賃          | 30 万円  | 30 万円                |   |
| 支 払 利 息      | 2 万円   | 2 万円                 |   |
| そ の 他        | 20 万円  | 52 万円                |   |
| 合 計 ③        | 172 万円 | 234 万円               |   |
| 利 益          | 28 万円  | 286 万円               | (注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。   |

10 自由記述欄

(アピールポイント、事業を行ううえでの悩み、希望するアドバイス等)  
本事業の成功を裏付ける理由は3つある。  
1つ目の理由として、創業者がコンサルタントとして培ってきた経営スキルが十二分に活かされ、質の高いサービスを提供できる点がある。2つ目の理由として、市場規模・成長性が大きくかつ競合も少ないニッチ領域を、精密な市場・競合調査に基づいて特定のサービス決定できている点がある。3つ目の理由として、事業開始当初は人員体制や広告が必要最低限であり、仮に・検証・改善を繰り返しながら段階的に事業展開していく点がある。  
総括すると、高品質サービスを磨く市場で提供し、現実的に進めていく本事業の成功確度は非常に高いと考える。  
これまでの経験や事業内容の詳細が分かる計画書など、参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください。  
(日本政策金融公庫 国民生活事業)

5



## 6つの成果物（3/8）：② 簡易コメント

該当  
プラン

セルフプラン

サポートプラン

フルサポートプラン

より良い創業計画書に仕上げるための補足事項や改善点を、創業計画書にコメントさせていただきます。  
Excelでお渡ししますので、創業計画書の見直しや、面談対策にご活用ください。

コメント例

「十分なスキルを得たこのタイミングで」とありますが、創業時期の具体的理由について、もう少し詳細に言及したほうが説得力があり、融資担当者の心象も良くなります。

コメント例

市場および競合分析の内容について、調査した内容を別紙を用意して提出することで説得力が向上します。その際、グラフなどの図示化も心掛けてください。

コメント例

他金融機関からの借入について、可能であれば日本政策金融公庫の融資にまとめることを推奨します。少なくとも、面談で納得感のある理由を説明できるようにしましょう。

コメント例

「平均単価」および「1日に対応可能な平均客数」について、さらに要素分解して数値を算出することで、より説得力のある売上や経費に仕上げるができます。

| 創業計画書  |                                | (令和 YY 年 MM 月 DD 日作成) |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
|--|--------------------------------|-----------------------|---|-----------|-------------|----------------------|-----------------------------------|-----------|--------------------------------|-----------------------|---|--------------|--------------------------------|---------|--|------------------------|--------------------------------|--------|------------|-----|----------|-----------------------|----|----------|------|--------|----------------|-----------------------|-------|-------|-------|----------------------|--------|-----------------------|--|------|------------------------|--------|-------------------------|---------------------------|----|--------|--------|---|-------|---------------------------|------------------|-------|--------------------|---|----------|--------|-----|-------------|-----|--------|-----|--|------------|--|--------|--|--|--------------------|--|--------|--|--|-----|--|----------|-----|----------|
| お名前 ビジネスジャングル太郎  |                                |                       |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>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。)</p> <p>大学で経営学を学んで専門的知識を身につけ、その後コンサルタントとして中小企業を中心に支援してきた。その中で、創業にはどれほどスキルが必要であるかを実感すると同時に、創業している方々から尊敬するようになった。そのため、コンサルタントとして十分なスキルを得たこのタイミングで、「日本政策金融公庫の創業計画書の作成」をサービスとして提供することで、日本全国の創業を支えたいと考えたようになった。</p>  |                                |                       |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>2 経営者の略歴等 (略歴については、勤務先だけでなく、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。)</p> <p>年 月 内 容</p> <p>平成30年5月 Business Jungle大学卒業 (経営学を専攻して経営に関する全般的な知識を修得)</p> <p>平成30年4月 Business Jungleコンサルティング株式会社入社 (中小企業を中心に、戦略策定・実行支援に従事)</p> <p>～ 7年間勤務し、最終的にはマネージャーとして複数の部下をマネジメント</p> <p>～ 年間で1億円の売上を達成し、最優秀マネージャー賞および社長賞も獲得</p> <p>令和7年10月 Business Jungleコンサルティング株式会社を退職</p> <p>令和7年11月 創業計画書の作成を支援するため、「株式会社Business Jungle」を設立・代表就任</p> <p>過 去 の 経 験</p> <p>□ 事業を経営していたことはない。</p> <p>□ 事業を経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: )</p> <p>□ 事業を経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)</p> <p>取 得 資 格</p> <p>□ 特になし □ 有 ( 中小企業診断士資格、実用英語技能検定1級 番号等 )</p> <p>取 得 可 ( 資格・検定等 )</p> <p>□ 特になし □ 有 ( □ 申請中 )</p> <p>知 的 財 産 権 等</p> <p>□ 特になし □ 有 ( □ 申請中 □ 登録済 )</p>  |                                |                       |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>3 取扱商品・サービス</p> <p>・日本政策金融公庫の創業計画書の作成を希望する方に対して、創業計画書の作成を支援する。</p> <p>・サービスはオンラインで提供し、ニーズに応じた3つのプランを用意する。</p> <p>取 扱 商 品 ・ サービス の 内 容</p> <p>① セルフプラン (創業計画書の作成を中心に支援) (売上シェア 50 %)</p> <p>② サポートプラン (セルフプランに加え、質問対応・書類修正も支援) (売上シェア 25 %)</p> <p>③ フルサポートプラン (サポートプランに加え、補足資料の作成も支援) (売上シェア 25 %)</p> <p>客単価 (請求・小売等)</p> <p>10,000 円 (受取・小売等) 10,000 円 (受取・小売等) 10,000 円 (受取・小売等)</p> <p>営業時間 (受取・小売等)</p> <p>20 日 (受取・小売等) 土曜日・日曜日 9時～22時</p> <p>・創業計画書の作成を、4,800円という業界最安値で提供する。</p> <p>・戦略コンサルタントや日本政策金融公庫の出発点を巻き込み、質の高いサービスを提供する。</p> <p>・確固たるニーズがあり、かつ競争の少ない「創業計画書の作成」というニッチ領域に注力する。</p> <p>販売ターゲット・販売戦略 (集客方法)</p> <p>・創業直前・直後であり、かつ事業計画の策定に慣れていない方をメインターゲットとする。</p> <p>・広告費は費用対効果が悪いと想定されるため、コラム作成・公開を通じた自然流入で集客する。</p> <p>・紹介キャンペーンを設けて特定タレントに告知することで、口コミでの集客を促す。</p> <p>・〇〇創業支援センターに協力し、2025年の国内年間創業件数は100万件であり毎年10%増加している。</p> <p>・「創業融資」を取り扱う数は多存在するが、「創業計画書」に特化した顧客は数社のみである。</p> <p>・ゆえに、創業計画書の作成サービスは市場の規模・成長性および競争環境が好条件と言える。</p>  |                                |                       |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>4 従業員</p> <p>常勤従業員の数 (法人の方のみ) 1 人 従業員数 (3ヵ月以上継続雇用者数) 2 人 (うち家族従業員) 0 人 (うちパート従業員) 0 人</p> <p>※ 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。</p>  |                                |                       |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>5 取引先・取引関係等</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>取引先名</th> <th>所在地 (市区町村)</th> <th>取引先への取引先</th> <th>取引先との関係</th> <th>3ヵ月以内の取引先</th> <th>回収・支払の条件</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>イッパポウジン (一般法人) (銀行借入)</td> <td></td> <td>90 %</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>期金 日 日</td> </tr> <tr> <td>イッパポウジン (一般法人) (クレジット)</td> <td></td> <td>10 %</td> <td>100 %</td> <td>%</td> <td>日 日 20 日</td> </tr> <tr> <td>マルマルカブシキガイシャ (〇〇株式会社)</td> <td>ほか</td> <td>社</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>日 日 日</td> </tr> <tr> <td>パワパワカブシキガイシャ (〇〇株式会社)</td> <td></td> <td>50 %</td> <td>100 %</td> <td>%</td> <td>日 日 日</td> </tr> <tr> <td>パワパワカブシキガイシャ (〇〇株式会社)</td> <td></td> <td>50 %</td> <td>100 %</td> <td>%</td> <td>日 日 日</td> </tr> <tr> <td>サンカクサンカクカブシキガイシャ (〇〇株式会社)</td> <td>ほか</td> <td>社</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>日 日 日</td> </tr> <tr> <td>サンカクサンカクカブシキガイシャ (〇〇株式会社)</td> <td></td> <td>100 %</td> <td>100 %</td> <td>%</td> <td>日 日 日</td> </tr> <tr> <td>人件費の支払</td> <td>日 日</td> <td>日 日</td> <td>日 日</td> <td>日 日</td> <td>日 日</td> </tr> </tbody> </table>   |                                |                       |   | 取引先名      | 所在地 (市区町村)  | 取引先への取引先             | 取引先との関係                           | 3ヵ月以内の取引先 | 回収・支払の条件                       | イッパポウジン (一般法人) (銀行借入) |   | 90 %         | %                              | %       | 期金 日 日   | イッパポウジン (一般法人) (クレジット) |                                | 10 %   | 100 %      | %   | 日 日 20 日 | マルマルカブシキガイシャ (〇〇株式会社) | ほか | 社        | %    | %      | 日 日 日          | パワパワカブシキガイシャ (〇〇株式会社) |       | 50 %  | 100 % | %                    | 日 日 日  | パワパワカブシキガイシャ (〇〇株式会社) |  | 50 % | 100 %                  | %      | 日 日 日                   | サンカクサンカクカブシキガイシャ (〇〇株式会社) | ほか | 社      | %      | % | 日 日 日 | サンカクサンカクカブシキガイシャ (〇〇株式会社) |                  | 100 % | 100 %              | % | 日 日 日    | 人件費の支払 | 日 日 | 日 日         | 日 日 | 日 日    | 日 日 |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 取引先名   | 所在地 (市区町村)                     | 取引先への取引先              | 取引先との関係   | 3ヵ月以内の取引先 | 回収・支払の条件    |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| イッパポウジン (一般法人) (銀行借入)  |                                | 90 %                  | %   | %         | 期金 日 日      |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| イッパポウジン (一般法人) (クレジット)   |                                | 10 %                  | 100 %   | %         | 日 日 20 日    |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| マルマルカブシキガイシャ (〇〇株式会社)  | ほか                             | 社                     | %   | %         | 日 日 日       |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| パワパワカブシキガイシャ (〇〇株式会社)  |                                | 50 %                  | 100 %   | %         | 日 日 日       |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| パワパワカブシキガイシャ (〇〇株式会社)  |                                | 50 %                  | 100 %   | %         | 日 日 日       |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| サンカクサンカクカブシキガイシャ (〇〇株式会社)  | ほか                             | 社                     | %   | %         | 日 日 日       |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| サンカクサンカクカブシキガイシャ (〇〇株式会社)  |                                | 100 %                 | 100 %   | %         | 日 日 日       |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 人件費の支払   | 日 日                            | 日 日                   | 日 日   | 日 日       | 日 日         |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>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記入ください。)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>関連企業①</th> <th>代表者名</th> <th>所在地</th> <th>業 種</th> <th>代表者名</th> <th>所在地</th> <th>業 種</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>〇</td> <td>ビジネスジャングル太郎</td> <td>東京都中央区銀座〇-〇-〇</td> <td>サービス業</td> <td>〇</td> <td>ビジネスジャングル太郎</td> <td>東京都中央区銀座〇-〇-〇</td> </tr> </tbody> </table>  |                                |                       |   | 関連企業①     | 代表者名        | 所在地                  | 業 種                               | 代表者名      | 所在地                            | 業 種                   | 〇   | ビジネスジャングル太郎  | 東京都中央区銀座〇-〇-〇                  | サービス業   | 〇  | ビジネスジャングル太郎            | 東京都中央区銀座〇-〇-〇                  |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 関連企業①  | 代表者名                           | 所在地                   | 業 種   | 代表者名      | 所在地         | 業 種                  |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 〇  | ビジネスジャングル太郎                    | 東京都中央区銀座〇-〇-〇         | サービス業   | 〇         | ビジネスジャングル太郎 | 東京都中央区銀座〇-〇-〇        |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>7 お借入の状況 (法人の場合、代表者の方のお借入)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>お借入先名</th> <th>お借入の状況</th> <th>お借入の金額</th> <th>年間返済額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>〇〇銀行××支店</td> <td>□ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他</td> <td>1,000 万円</td> <td>100 万円</td> </tr> <tr> <td>〇〇銀行××支店</td> <td>□ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他</td> <td>100 万円</td> <td>25 万円</td> </tr> <tr> <td>〇〇銀行××支店</td> <td>□ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他</td> <td>万円</td> <td>万円</td> </tr> </tbody> </table>   |                                |                       |   | お借入先名     | お借入の状況      | お借入の金額               | 年間返済額                             | 〇〇銀行××支店  | □ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他 | 1,000 万円              | 100 万円  | 〇〇銀行××支店     | □ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他 | 100 万円  | 25 万円  | 〇〇銀行××支店               | □ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他 | 万円     | 万円         |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| お借入先名  | お借入の状況                         | お借入の金額                | 年間返済額   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 〇〇銀行××支店   | □ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他 | 1,000 万円              | 100 万円  |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 〇〇銀行××支店   | □ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他 | 100 万円                | 25 万円   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 〇〇銀行××支店   | □ 事業 □ 住宅 □ 車 □ 教育 □ カード □ その他 | 万円                    | 万円  |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>8 必要な資金と調達方法</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>必要な資金</th> <th>見積先</th> <th>金 額</th> <th>調達の仕方</th> <th>金 額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>店舗、工場、機械、車両など (内訳)</td> <td></td> <td>370 万円</td> <td>自己資金</td> <td>700 万円</td> </tr> <tr> <td>・パソコン3台</td> <td>〇〇社</td> <td>60 万円</td> <td>親、兄弟、知人、友人等からの借入</td> <td>80 万円</td> </tr> <tr> <td>・スマートフォン3台</td> <td>〇〇社</td> <td>50 万円</td> <td>(内訳・返済方法)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>・オフィス保証金</td> <td>△△社</td> <td>200 万円</td> <td>1年後に一括返済 (無利息)</td> <td>80 万円</td> </tr> <tr> <td>・備品類</td> <td>□□社</td> <td>60 万円</td> <td>日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入</td> <td>400 万円</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)</td> <td>240 万円</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>〇〇信用金庫</td> <td>240 万円</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>貸付の利率×60回 (年利5%)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>商品仕入、経費支払資金など (内訳)</td> <td></td> <td>1,050 万円</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>・人件費 (6ヵ月分)</td> <td></td> <td>720 万円</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>・家賃 (6ヵ月分)</td> <td></td> <td>180 万円</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>・外注費 (HP制作・印刷費を含む)</td> <td></td> <td>150 万円</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>合 計</td> <td></td> <td>1,420 万円</td> <td>合 計</td> <td>1,420 万円</td> </tr> </tbody> </table> |                                |                       |   | 必要な資金     | 見積先         | 金 額                  | 調達の仕方                             | 金 額       | 店舗、工場、機械、車両など (内訳)             |                       | 370 万円  | 自己資金         | 700 万円                         | ・パソコン3台 | 〇〇社  | 60 万円                  | 親、兄弟、知人、友人等からの借入               | 80 万円  | ・スマートフォン3台 | 〇〇社 | 50 万円    | (内訳・返済方法)             |    | ・オフィス保証金 | △△社  | 200 万円 | 1年後に一括返済 (無利息) | 80 万円                 | ・備品類  | □□社   | 60 万円 | 日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入 | 400 万円 |                       |  |      | 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法) | 240 万円 |                         |                           |    | 〇〇信用金庫 | 240 万円 |   |       |                           | 貸付の利率×60回 (年利5%) |       | 商品仕入、経費支払資金など (内訳) |   | 1,050 万円 |        |     | ・人件費 (6ヵ月分) |     | 720 万円 |     |  | ・家賃 (6ヵ月分) |  | 180 万円 |  |  | ・外注費 (HP制作・印刷費を含む) |  | 150 万円 |  |  | 合 計 |  | 1,420 万円 | 合 計 | 1,420 万円 |
| 必要な資金  | 見積先                            | 金 額                   | 調達の仕方   | 金 額       |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 店舗、工場、機械、車両など (内訳)   |                                | 370 万円                | 自己資金  | 700 万円    |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| ・パソコン3台  | 〇〇社                            | 60 万円                 | 親、兄弟、知人、友人等からの借入  | 80 万円     |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| ・スマートフォン3台   | 〇〇社                            | 50 万円                 | (内訳・返済方法)   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| ・オフィス保証金   | △△社                            | 200 万円                | 1年後に一括返済 (無利息)  | 80 万円     |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| ・備品類   | □□社                            | 60 万円                 | 日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入  | 400 万円    |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
|  |                                |                       | 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)  | 240 万円    |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
|  |                                |                       | 〇〇信用金庫  | 240 万円    |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
|  |                                |                       | 貸付の利率×60回 (年利5%)  |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 商品仕入、経費支払資金など (内訳)   |                                | 1,050 万円              |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| ・人件費 (6ヵ月分)  |                                | 720 万円                |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| ・家賃 (6ヵ月分)   |                                | 180 万円                |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| ・外注費 (HP制作・印刷費を含む)   |                                | 150 万円                |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 合 計  |                                | 1,420 万円              | 合 計   | 1,420 万円  |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>9 事業の見通し (月平均)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>創業当初</th> <th>1年後又は軌道に乗った後 (〇年〇月頃)</th> <th>売上高、売上原価 (仕入率)、経費を計算された根拠を記入ください。</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高 ①</td> <td>200 万円</td> <td>520 万円</td> <td>＜創業当初＞<br/>・売上高①: 200万円 (平均単価1万円×1日に対応可能な平均客数10名×月間稼働日数20日)<br/>・売上原価②: 0円 (原価として大きな仕入れの発生なし)<br/>・人件費: 120万円 (代表者含む4名×平均月給30万円)<br/>・家賃: 30万円 (最大5名まで収容可能なレンタルオフィス)<br/>・支払利息: 2万円 (日本政策金融公庫400万円×年利3%+12ヵ月×〇〇信用金庫200万円×年利5%+12ヵ月)<br/>・その他: 20万円 (売上の10%が諸経費として発生すると仮定)</td> </tr> <tr> <td>売上原価 ② (仕入高)</td> <td>0 万円</td> <td>0 万円</td> <td>＜1年後 (軌道に乗った後)＞<br/>創業当初の内容から、下記項目の数値を変更<br/>・売上高①: 520万円 (平均単価が1万円から2万円に上昇し、人件1名の追加雇用で対応可能な平均客数10名から13名に増加)<br/>・人件費: 150万円 (人件数が4名から5名に増加)<br/>・その他: 52万円 (売上の10%が諸経費となるため数値を変更)</td> </tr> <tr> <td>人件費 (H)</td> <td>120 万円</td> <td>150 万円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>家 賃</td> <td>30 万円</td> <td>30 万円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>支 払 利 息</td> <td>2 万円</td> <td>2 万円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>そ の 他</td> <td>20 万円</td> <td>52 万円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>合 計 ③</td> <td>172 万円</td> <td>234 万円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>利 益</td> <td>28 万円</td> <td>286 万円</td> <td>(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。</td> </tr> </tbody> </table>  |                                |                       |   |           | 創業当初        | 1年後又は軌道に乗った後 (〇年〇月頃) | 売上高、売上原価 (仕入率)、経費を計算された根拠を記入ください。 | 売上高 ①     | 200 万円                         | 520 万円                | ＜創業当初＞<br>・売上高①: 200万円 (平均単価1万円×1日に対応可能な平均客数10名×月間稼働日数20日)<br>・売上原価②: 0円 (原価として大きな仕入れの発生なし)<br>・人件費: 120万円 (代表者含む4名×平均月給30万円)<br>・家賃: 30万円 (最大5名まで収容可能なレンタルオフィス)<br>・支払利息: 2万円 (日本政策金融公庫400万円×年利3%+12ヵ月×〇〇信用金庫200万円×年利5%+12ヵ月)<br>・その他: 20万円 (売上の10%が諸経費として発生すると仮定) | 売上原価 ② (仕入高) | 0 万円                           | 0 万円    | ＜1年後 (軌道に乗った後)＞<br>創業当初の内容から、下記項目の数値を変更<br>・売上高①: 520万円 (平均単価が1万円から2万円に上昇し、人件1名の追加雇用で対応可能な平均客数10名から13名に増加)<br>・人件費: 150万円 (人件数が4名から5名に増加)<br>・その他: 52万円 (売上の10%が諸経費となるため数値を変更) | 人件費 (H)                | 120 万円                         | 150 万円 |            | 家 賃 | 30 万円    | 30 万円                 |    | 支 払 利 息  | 2 万円 | 2 万円   |                | そ の 他                 | 20 万円 | 52 万円 |       | 合 計 ③                | 172 万円 | 234 万円                |  | 利 益  | 28 万円                  | 286 万円 | (注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。 |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
|  | 創業当初                           | 1年後又は軌道に乗った後 (〇年〇月頃)  | 売上高、売上原価 (仕入率)、経費を計算された根拠を記入ください。   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 売上高 ①  | 200 万円                         | 520 万円                | ＜創業当初＞<br>・売上高①: 200万円 (平均単価1万円×1日に対応可能な平均客数10名×月間稼働日数20日)<br>・売上原価②: 0円 (原価として大きな仕入れの発生なし)<br>・人件費: 120万円 (代表者含む4名×平均月給30万円)<br>・家賃: 30万円 (最大5名まで収容可能なレンタルオフィス)<br>・支払利息: 2万円 (日本政策金融公庫400万円×年利3%+12ヵ月×〇〇信用金庫200万円×年利5%+12ヵ月)<br>・その他: 20万円 (売上の10%が諸経費として発生すると仮定) |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 売上原価 ② (仕入高)   | 0 万円                           | 0 万円                  | ＜1年後 (軌道に乗った後)＞<br>創業当初の内容から、下記項目の数値を変更<br>・売上高①: 520万円 (平均単価が1万円から2万円に上昇し、人件1名の追加雇用で対応可能な平均客数10名から13名に増加)<br>・人件費: 150万円 (人件数が4名から5名に増加)<br>・その他: 52万円 (売上の10%が諸経費となるため数値を変更)  |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 人件費 (H)  | 120 万円                         | 150 万円                |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 家 賃  | 30 万円                          | 30 万円                 |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 支 払 利 息  | 2 万円                           | 2 万円                  |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| そ の 他  | 20 万円                          | 52 万円                 |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 合 計 ③  | 172 万円                         | 234 万円                |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| 利 益  | 28 万円                          | 286 万円                | (注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |
| <p>10 自由記述欄 (アピールポイント、事業を行ううえでの悩み、希望するアドバイス等)</p> <p>本事業の成功を裏付ける理由は3つある。</p> <p>1つ目の理由として、創業者がコンサルタントとして培ってきた経営スキルが十二分に活かされ、質の高いサービスを提供できる点がある。2つ目の理由として、市場規模・成長性が大きくかつ競争も少ないニッチ領域を、確固たる市場・競合調査に基づいて特定のお客サービス決定できている点がある。3つ目の理由として、事業開始当初は人員体制や広告費は必要最低限であり、仮に・検証・改善を繰り返しながら段階的に事業展開していく点がある。</p> <p>総括すると、高品質サービスを誇る市場で提供し、現実的に進めていく本事業の成功確度は非常に高いと考える。</p> <p>これまでのご経験や事業内容の詳細が分かる計画書など、参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください (日本政策金融公庫 国民生活事業)</p>   |                                |                       |   |           |             |                      |                                   |           |                                |                       |   |              |                                |         |  |                        |                                |        |            |     |          |                       |    |          |      |        |                |                       |       |       |       |                      |        |                       |  |      |                        |        |                         |                           |    |        |        |   |       |                           |                  |       |                    |   |          |        |     |             |     |        |     |  |            |  |        |  |  |                    |  |        |  |  |     |  |          |     |          |

## 6つの成果物（4/8）：③ 面談チェックシート

該当  
プラン

セルフプラン

サポートプラン

フルサポートプラン

日本政策金融公庫の面談で想定される質問をExcelでまとめて送付させていただきます。

| 面談チェックシート（日本政策金融公庫の創業融資において、面談時によく聞かれる質問を整理しております。面談前に回答を検討しておきましょう。） |                                   |       |
|---|-----------------------------------|-------|
| No.分類   | 質問                                | 回答記入欄 |
| 1①創業の動機   | なぜこの事業を始めようと思ったのですか？              |       |
| 2   | いつ頃から創業を考えていましたか？                 |       |
| 3   | このタイミングで創業しようと思った理由は何ですか？         |       |
| 4   | 他の業種ではなく、この分野を選んだ理由は何ですか？         |       |
| 5   | この事業を通じてどのような価値を社会に提供したいと考えていますか？ |       |
| 6②経営者の略歴等   | 今までどのような仕事・経験をされてきましたか？           |       |
| 7   | 現在の事業に関連する経験やスキルはありますか？           |       |
| 8   | 経営者として、どのような強み・弱みがあると思いますか？       |       |
| 9   | 経営の経験はありますか？ ない場合、どのように補う予定ですか？   |       |
| 10  | 家族の理解や協力体制はありますか？                 |       |
| 11③取扱商品・サービス  | 具体的にどのような商品・サービスを扱いますか？           |       |
| 12  | 市場の規模・成長性はどの程度見込めますか？             |       |
| 13  | 競合の状況や優位性はあると思いますか？               |       |
| 14  | 価格設定はどのように決めましたか？                 |       |
| 15  | 将来的に新商品や新サービスの展開は考えていますか？         |       |
| 16④従業員  | 現在または今後、従業員を採用する予定はありますか？         |       |
| 17  | 採用予定人数や役割分担はどうなっていますか？            |       |
| 18  | 給与水準や労働条件はどのように設定していますか？          |       |
| 19  | 教育・研修や評価制度など、どのように人材を育成しますか？      |       |
| 20  | 代表者以外のキーパーソンはいますか？                |       |
| 21⑤取引先・取引関係等  | 主な仕入先や販売先はどこですか？                  |       |
| 22  | 取引条件（支払サイト・掛率など）はどのようになっていますか？    |       |
| 23  | 既に契約または内諾を得ている取引先はありますか？          |       |
| 24  | 新規開拓の見込み先や営業計画はありますか？             |       |

面談チェックシートから一部のみ抜粋



## 6つの成果物（5/8）：④ 質問対応（最大30日間）

該当  
プラン

セルフプラン

サポートプラン

フルサポートプラン

作成させていただいた創業計画書、あるいは創業融資に関する質問を、メールにて30日間受け付けます。



### ご支援内容

- ご支援を開始してから30日の間、気になることがあればメールで何でもご質問いただけます。
- 頂戴したご質問を踏まえ、2営業日以内に回答させていただきます。

### 得られるメリット

- 「第三者が創業計画書を作成して終わり」では、創業計画書の内容を深く理解することが難しくなってしまいます。
- そこで、自分で疑問点を洗い出して質問することで創業計画の内容を真に理解し、面談を含め、創業融資の突破率を向上させることができます。

## 6つの成果物（6/8）：⑤ 書類修正（最大2回）

該当  
プラン

セルフプラン

サポートプラン

フルサポートプラン

作成書類に修正すべき内容があれば、最大2回の修正対応を実施させていただきます。

### ご支援内容

- 作成した創業計画書について、最大2回の修正をさせていただきます。（フルサポートプランの場合は融資向け補足資料も含む）
- 最高の書類に仕上げるため、気になることがあれば何でもお申し付けください。

### 得られるメリット

- 「質問対応（最大30日間）」と同様、自分で改善点を考えて修正を依頼することで、より良い書類を完成させることができます。
- これにより、おのずと融資の通過確率を向上させることができます。



6つの成果物（7/8）： 6 融資向け補足資料（1/2） 該当プラン

セルフプラン

サポートプラン

フルサポートプラン

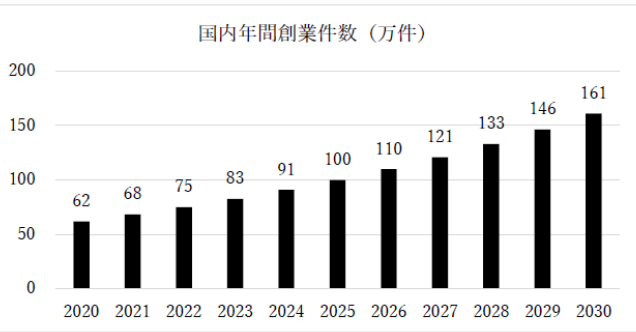
創業計画書の内容をもう一段深く分析・整理した補足資料（Word10ページ程度）を作成します。

Word  
10ページ程度

3 取扱商品・サービス

〇〇調査レポートに基づく、2025 年の国内年間創業件数は 100 万件であり毎年 10%増加している。

- これは、新型コロナウイルス収束後の経済回復や働き方改革、副業解禁の進展などが後押しとなり、個人による独立・起業のハードルが下がっていることを反映している。
- また、デジタル技術の普及や生成 AI の進化、オンライン販売やクラウドサービスの拡大などにより、初期投資を抑えたビジネスが立ち上げやすくなったことも背景にある。
- さらに、自治体や政府が推進する創業支援制度、補助金、スタートアップ・ビザなどの施策も創業件数の増加に寄与している。



出所：〇〇株式会社「〇〇調査レポート」

「創業融資」を取り扱う競合は多数存在するが、「創業計画書」に特化した競合は数社のみである。

- 創業融資を取り扱う競合は全国的に多数存在し、銀行、信用金庫、行政支援機関、民間コンサルティング会社など多様なプレイヤーが参入している。しかし、その多くは融資全体の支援が中心であり、事業の根幹を成す創業計画書の作成支援を中心に取り組んでいる事業者は限られている。
- 創業計画書の質は融資可否や事業成功に直結する重要な要素である。にもかかわらず、専門的に対応できる競合は数社のみであり、市場には大きな差別化余地が残されている。特に、ヒアリングを通じて経営者の想いやビジョンを言語化し、金融機関が納得する形で事業計画へ落とし込む支援ができる事業者はごく少数である。

| 創業計画書に関する競合調査       |  |  |   |   |
|---------------------|--|--|---|---|
| 社名                  | Product<br>(サービス内容)  | Price<br>(価格)  | Place<br>(販売方法)   | Promotion<br>(販促方法)   |
| A1プランニング            | 創業計画書の作成支援を 4.8 万円～12 万円。内容中心に、融資面談対策、により複数回のブラッシュアップ対応を含み、薬までを一気通貫で支援。金融機関経験者による添削と模擬面談が強い。 | 4.8 万円～12 万円。内容中心に、融資面談対策、により複数回のブラッシュアップ対応を含み、薬までを一気通貫で支援。金融機関経験者による添削と模擬面談が強い。 | 全国対応のオンライン型。Zoom とアヒリングとクラウド共有で効率的に進行。                        | Google 広告や金融機関の基準も厳格化しており、専門的な作成サポートの需要は確実に拡大している。また、競合他社の多くは融資全般を扱う汎用的な支援に留まっており、創業計画書そのものに特化した専門事業者は依然として少ない。 |
| BIZドキュメントラボ         | 企業資料制作の総合支援 6 万円～25 万円。会社紹介・提案書・創業計画書をデザインし、高単価層が中心。クリエイティブ重視のため高品質な制作物を提供。                  | 6 万円～25 万円。会社紹介・提案書・創業計画書をデザインし、高単価層が中心。クリエイティブ重視のため高品質な制作物を提供。                  | 首都圏でオンライン+対面。全国のハイブリッド対応。社内デザイナーが多数在籍。デザイン系メディア掲載を通じてブランディング。 | SNS 広告や展示会出展。デザイン系メディア掲載。社内デザイナーが多数在籍。デザイン系メディア掲載を通じてブランディング。   |
| StartFinance 研究所    | 財務モデルと資金繰り表の作成支援 10 万円～40 万円。成長企業向けに財務分析を含むハイエンド層向けに。VC・投資家対応にも強い。                           | 10 万円～40 万円。成長企業向けに財務分析を含むハイエンド層向けに。VC・投資家対応にも強い。                                | 全国オンライン対応。データ共有ツールを活用し、複数担当で対応。                               | 専門家紹介・メールマーケティングを中心に、法人的な特化。  |
| Local起業サポート         | 地域密着型の創業支援。3 万円～15 万円。補助金申請や商圏分析、助成金活用など。現地密着型で、物件探しなど実務面もサポート。                              | 3 万円～15 万円。補助金申請や商圏分析、助成金活用など。現地密着型で、物件探しなど実務面もサポート。                             | 関東甲信越での対面支援。自治体共催セミナーや地域新聞広告など、地元密着型の広報を実施。                   | 自治体共催セミナーや地域新聞広告など、地元密着型の広報を実施。   |
| AIドキュメント設計室         | AI による創業計画書の自動生成サービス。人の手による修正も可能。価格を実現。  | 1.5 万円～9 万円。自動生成サービス。人の手による修正も可能。価格を実現。  | 完全オンライン完結。クラウド上で資料提出から納品まで対応。                                 | 検索広告と YouTube チャンネルで AI 活用の事例を発信し集客。  |
| CreateBizパートナーズ     | 投資家向け pitch 資料、資金調達計画、創業計画書の作成支援。8 万円～30 万円。複数回の修正も可能。利用が多い。                                 | 8 万円～30 万円。複数回の修正も可能。利用が多い。  | オンライン+出張対応。全国から依頼可能。  | LinkedIn 広告・スタートアップイベントでの登壇により信頼を獲得。  |
| StartupDesign Works | ブランド設計を重視した創業計画書の作成支援。5 万円～20 万円。デザイン資料制作会社。ドデザインを含むためデザイン志向の層に人気。                           | 5 万円～20 万円。ブランド設計を重視した創業計画書の作成支援。5 万円～20 万円。デザイン資料制作会社。ドデザインを含むためデザイン志向の層に人気。    | オンライン専門。デザイン系メディアでビジュアル発信。                                    | Instagram・Pinterest・デザイン系メディアでビジュアル発信。  |
| 起業ラボ TOKYO          | 創業スクール運営と創業計画書の作成支援。10 万円～10 万円。創業支援セミナー受講者には特別割引を適用。  | 10 万円～10 万円。創業支援セミナー受講者には特別割引を適用。  | 対面+オンライン対応。行政との共催イベントやセミナーを開催。                                | 行政との共催イベントやセミナーを開催。   |
| SmartFundAssist     | 融資資料作成代行と融資交渉の代行サービス。7 万円～18 万円。融資交渉の代行サービス。7 万円～18 万円。                                      | 7 万円～18 万円。融資資料作成代行と融資交渉の代行サービス。7 万円～18 万円。                                      | オンライン+対面の両方。Google 広告・税理士紹介。ネットワークによる顧客獲得が中心。                 | Google 広告・税理士紹介。ネットワークによる顧客獲得が中心。   |
| PlanCraft コンサルティング  | 創業支援から経営改善、補助金活用まで包括的な支援。12 万円～50 万円。経営改善を含む長期プランが中心。  | 12 万円～50 万円。創業支援から経営改善、補助金活用まで包括的な支援。12 万円～50 万円。経営改善を含む長期プランが中心。                | オンライン+全国出張対応。ウェビナー、メルマガ、SEO 集客を中心にリード獲得を行う。                   | ウェビナー、メルマガ、SEO 集客を中心にリード獲得を行う。  |

ゆえに、創業計画書の作成サービスは市場の規模・成長性および競争環境が好条件と言える。

- 創業計画書の作成サービスは、今後の起業増加トレンドと公的融資制度の拡充を背景とした、極めて有望な成長市場であるといえる。
- 創業件数が右肩上がりに増加する中で、質の高い事業計画を求める金融機関や支援機関の基準も厳格化しており、専門的な作成サポートの需要は確実に拡大している。また、競合他社の多くは融資全般を扱う汎用的な支援に留まっており、創業計画書そのものに特化した専門事業者は依然として少ない。
- このことは、参入障壁が比較的低い一方で、専門性と実績による差別化余地が大きいことを意味する。さらに、オンライン化の進展により地域制約が緩和され、全国的にサービスを展開できる環境も整っている。
- こうした市場構造のもと、創業計画書作成サービスは成長性・収益性・持続可能性のいずれにおいても優位性が高く、魅力的なニッチ領域である。

市場調査および競合調査を踏まえると、具体的な創業計画書作成サービスとして、①セルフプラン、②サポートプラン、③フルサポートプランの 3 つを業界最安値の 4,800 円から提供すべきと考える。

- Product (サービス内容)
  - セルフプランでは、創業計画書の作成支援を中心に、ユーザーが自力で改善・最終化できる仕組みを提供する。
  - サポートプランでは、セルフプランに加え、専門家による質問対応・書類修正支援を含め、初めて創業計画書を作成する人でも安心して完成度を高められる。
  - フルサポートプランは、補足資料 (Word10 ページ程度) を含む総合支援パッケージで、創業融資を確実に突破できる水準の資料を整えることができる。
- Price (価格)
  - 業界最安値である 4,800 円から提供し、コスト重視の層にも対応。サポート内容の充実に応じて価格が段階的に上がるが、同水準の品質を持つ競合が少ないため、価格競争よりも価値訴求で優位性を確立できる。
- Place (販売方法)
  - オンライン完結型サービスとして展開。全国の創業希望者が PC やスマートフォンから手軽に利用可能で、対面相談を必要としない設計。フォームによるヒアリングシート入力やフィードバックを通じ、迅速で効率的な進行を実現する。
- Promotion (販促方法)
  - 広告出稿による集客は費用対効果が低いと判断し、SEO に強いコラム記事を継続的に発信して自然流入を狙う。具体的には、創業融資や創業計画書の書き方に関する解説記事を体系的に公開し、専門性・信頼性を高めるコンテンツマーケティングを軸とする。



創業融資では創業計画書だけではなく補足資料も提出でき、補足資料があれば融資確率は大幅に向上します。

創業計画書以外にも提出してよいのか？

- 日本政策金融公庫の創業融資では、創業計画書以外にも提出することが推奨されています。
- 創業計画書だけでも問題ありませんが、計画書の中身をより一層詳しく説明した資料をあわせて提出することで、融資担当者の評価が高くなり、創業融資の通過率が大幅に向上します。



「融資向け補足資料」とは何か？

- フルサポートプランでは、創業計画書をもう一段深く分析・整理した「融資向け補足資料」（Word10ページ程度）を作成します。
- 補足資料の内容は、お客様の創業計画書に応じてオーダーメイドで調整いたします。
- 特に、市場や競合の深掘り調査を行い、調査結果に基づいて自社の商品・サービス、価格、販売方法、販促方法の4つの観点で体系的に整理していきます。
- また、売上や費用など、大きな評価ポイントである財務数値も具体化していきます。



## 4つの特徴

わたしたちには、あなたの勇気を後押しできる理由があります。

### Point 01

創業オールスターが  
支えます



戦略コンサルタント・日本政策金融公庫出身者・銀行出身者など、創業計画書の作成に必要なあらゆるメンバーが、オーダーメイドの創業計画書を作成します。

### Point 02

プロの専門的知見で  
支えます



創業計画書や自己資金、実務経験や信用情報など、専門的知見から押さえるべきポイントを網羅することで、創業融資を成功に導くことができます。

### Point 03

業界最安値の価格で  
支えます



わたしたちの創業計画書作成サービスは4,800円から利用可能であり、業界内でも最安値の水準です。誰でもお気軽に創業計画書を作成することができます。

### Point 04

最短3日以内の納品で  
支えます



創業計画書を急いで作成したい方のために、最短3日以内で納品させていただくことも可能です。お急ぎの場合は、ぜひお申し付けくださいませ。

## 支援事例（1/3）：サービス業、自己資金300万円・融資額400万円

右も左も分からない創業計画書でしたが、最高の内容に仕上がりました！



創業計画書をどう書けばよいか分からず、最初は正直とても不安でした。金融公庫のHPを見てもフォーマットが難しく、数字の根拠や事業の説明の仕方が分からず、手が止まってしまっていました。そんな時にこちらのサービスを見つけ、思い切って依頼。

担当の方が丁寧にヒアリングしてくださり、自分の想いをしっかり受け止めた上で、事業の強みや市場背景を具体的に整理してくれました。特に印象的だったのは、数字や表現を「日本政策金融公庫の目線」で仕上げてくれたことです。

おかげで、創業計画書の説得力が格段に上がりました。完成した書類は自信を持って提出でき、面談でもスムーズに説明できました。結果として無事に融資が通り、夢だった開業を実現できました。単なる創業計画書の作成代行サービスではなく、心から寄り添ってくれる伴走者でした！

## 支援事例（2/3）：飲食業、自己資金500万円・融資額1,000万円

創業計画書だけでなく、事業の在り方そのものを深く考えることができました！

当初は創業融資の審査基準や書類の記載方法が分からず、融資に通ることだけを目的に依頼しましたが、結果的に自分の事業を深く見つめ直すきっかけになりました。

担当の方が一つひとつの質問に対して「なぜそう考えるのか」「それは誰のための価値か」と丁寧に掘り下げてくれるため、ぼんやりしていた事業の方向性が明確になりました。数字の作り方、市場調査や競合調査の方法など、経営に必要な知識も自然に身につきました。

最終的に融資は無事に通り、安心して開業できましたが、それ以上に経営者としての自信がついたことが大きな収穫です。「創業融資は始まりでしかないため、その先にある事業発展を見据えて計画を練っていきましょう」という言葉は、ずっと忘れないと思います。





## 支援事例（3/3）：小売業、自己資金200万円・融資額200万円

費用をおさえた私たちにとって、4,800円でここまでのクオリティに仕上がったことは衝撃でした！



創業準備で資金を確保するのに必死で、正直、創業計画書に高額な費用をかける余裕はありませんでした。だからといって、自分で書こうとすると内容が薄く、日本政策金融公庫に提出するには心もとなく、何度も行き詰まっていました。

そんな時に見つけたのが、4,800円で依頼できるこのサービスでした。正直、最初は「低価格だから簡易的な内容なのでは？」と疑っていました。ところが、ヒアリングシートへの記入を通じて自分の考えも整理され、自分では気づけなかった事業の強みが引き出された計画書を仕上げていただけました。

低価格でありながら内容は驚くほど充実していて、融資審査に十分に耐えうる計画書を手にすることができ、無事に融資も通過。費用の心配で一步を踏み出せなかった自分にとって、この4,800円は最高の投資になりました！



## ご利用の流れ

役割分担の凡例

担当

非担当

まずはホームページの「サービス申込/お問い合わせ」からご連絡ください！

|     |                 |   |
|-----|-----------------|---|
| あなた | Flow 1          | まずは「サービス申込/お問い合わせ」項目から、ご利用したいプランをお知らせください。サービスについて疑問点がある方は、申込前に遠慮なくご質問ください！         |
| 弊社  | サービス申込/お問い合わせ   |   |
| あなた | Flow 2          | サービス申込/お問い合わせ内容を踏まえ、ご支援の具体的な内容・スケジュールをお送りさせていただきます。あなたにとって最適な進め方を一緒に考えましょう！         |
| 弊社  | ご支援内容・スケジュールの共有 |   |
| あなた | Flow 3          | ご支援の内容・スケジュールに合意いただける場合は、弊社の指定口座に代金をお振込みいただきます。お振込みが完了次第、さっそくご支援を開始させていただきます！       |
| 弊社  | ご支援合意・お振込み      |   |
| あなた | Flow 4          | 創業計画書の作成にあたり、まずはあなたの想いをヒアリングシートにご記入いただきます。腹落ちできる創業計画書の完成に向けて、全力で取り組みましょう！           |
| 弊社  | ヒアリングシートの記入     |   |
| あなた | Flow 5          | 記入いただいたヒアリングシートをもとに、創業計画書を作成させていただきます。フルサポートプランの場合は、融資向け補足資料もあわせて作成します。             |
| 弊社  | 創業計画書の作成・送付     |   |
| あなた | Flow 6          | サポートプランまたはフルサポートプランをご利用の場合は、創業計画書の作成から30日間、質問対応と書類修正（最大2回）がございます。より良い創業計画書に仕上げましょう！ |
| 弊社  | 質問対応・書類修正       |   |
| あなた | Flow 7          | お取引に問題がなければ、資料一式を納品させていただきます。ここまで来れば、最高の創業計画書が出来上がっているはずです。お疲れさまでした！                |
| 弊社  | 納品              |   |

## よくある質問

**Q** どのプランがおすすめですか？

**A** 「創業計画書ができれば、後は自分で頑張りたい！」という方はセルフプラン、「質問対応・資料修正で創業計画書を改善したい！」という方はサポートプラン、「補足資料も作成して、融資突破の確率を最大化したい！」という方はフルサポートプランがおすすめです。悩んだらセルフプランから始めて、その後に様子を見ながらプラン変更してもいいかもしれません。

**Q** 作成済みの創業計画書はブラッシュアップしてくれますか？

**A** もちろんブラッシュアップ可能です。料金は各プランから一切変わりませんので、まずはサービス申込/お問い合わせから、作成済みの創業計画書をブラッシュアップしたい旨をお伝えくださいませ。

**Q** HPに記載されている料金以外に費用はかかりますか？

**A** HP（ホームページ）に記載されている料金以外に、費用は一切かかりません。安心してご利用くださいませ。

**Q** 誰が支援してくれますか？

**A** 外資系戦略コンサルティング会社の出身者から、日本政策金融公庫や銀行の出身者まで在籍するチームにおいて、最適な担当者を配属させていただきます。もちろん、担当者以外にもチーム内で連携・協力しておりますので、最高の成果を創出することをお約束します。

**Q** ご依頼前にお打ち合わせは可能ですか？

**A** もちろん、お打ち合わせ可能です。ご希望される場合は、お問い合わせからご連絡くださいませ。

**Q** プランを途中で変更することはできますか？

**A** 上位プランから下位プランにダウングレードすることはできませんが、下位プランから上位プランにアップグレードすることは可能です。プラン変更したい場合、納品前までにお声がけいただき、プラン間の差額をお支払いくださいませ。

**Q** ヒアリングシートには何を記入する必要がありますか？

**A** 創業計画書を作成代行させていただくために必要な情報として、創業の動機、経営者の略歴、取扱商品・サービスの内容などを専用のExcelにご記載いただきます。

**Q** どのような形式で成果物を納品していただけますか？

**A** 創業計画書と簡易コメントはExcel（1ページ分）、融資向け補足資料はWord（10ページ程度）にて納品させていただきます。

**Q** 納期はどれほどになりますか？

**A** 最短3日から納品可能でございます。ご依頼内容や、お客さまのヒアリングシートへの回答期間などに応じて変動しますので、まずはお問い合わせくださいませ。ご希望の納期があれば、申込のタイミングでお伝えくださいませ。

**Q** 支援中のやり取りはどのような手段で行いますか？

**A** やり取りは原則メールで行わせていただきます。



## メッセージ

ここまで読んでいただき、  
本当にありがとうございました。

気になること・困っていること、  
お問い合わせフォームから  
いつでもお問い合わせください。

ご一緒させていただくことを  
楽しみにしています。

## 参考（創業計画書の基本知識）

ここからは  
創業計画書の基本知識について  
ご紹介させていただきます。

### 本編

|    |        |     |
|----|--------|-----|
| 01 | はじめに   | p2  |
| 02 | サービス紹介 | p3  |
| 03 | 6つの成果物 | p4  |
| 04 | 4つの特徴  | p12 |
| 05 | 支援事例   | p13 |
| 06 | ご利用の流れ | p16 |
| 07 | よくある質問 | p17 |
| 08 | メッセージ  | p18 |

### 参考（日本政策金融公庫の創業計画書の基本知識）

|    |                   |     |
|----|-------------------|-----|
| 01 | 日本政策金融公庫の創業融資とは？  | p20 |
| 02 | 創業融資に必要な創業計画書とは？  | p22 |
| 03 | 創業融資の流れとは？        | p24 |
| 04 | 創業計画書は自分で作成できるのか？ | p26 |



## 日本政策金融公庫の創業融資とは？（1/2）

日本政策金融公庫の創業融資とは、創業期の方を対象とした好条件の融資制度です。

### 01 無担保・ 無保証人

新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方は、原則として無担保・無保証人で融資を利用することができます。創業するタイミングでは、担保や保証人を用意することが難しいケースも珍しくないため、非常に魅力的な条件です。

### 02 利率 引き下げ

新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方は、日本政策金融公庫で設定されている各種利率から、原則として0.65%（雇用の拡大を図る場合は0.9%）引下げとなります。融資の条件にもよりますが、通常2～4%であるはずの利率が大幅に下がることになります。

### 03 長期返済 可能

設備資金は20年以内（うち据置期間\*は5年以内）、運転資金は原則10年以内（うち据置期間\*は5年以内）と長期で返済することができます。日本政策金融公庫の一般的な貸付では、設備投資10年・運転資金7年の返済期間となりますので、かなり優遇されています。

創業期（新たに事業を始める場合、または事業開始後税務申告を2期終えていない場合）においては、営業実績が乏しいといった理由から資金調達が困難です。そのため日本政策金融公庫では創業融資制度を設けており、「無担保・無保証人」「利率引き下げ」「長期返済可能」といった好条件で融資を受けることができます。

\* 据置期間：元金（借りたお金そのもの）の返済が猶予され、利息のみを支払えばよい期間のこと

## 日本政策金融公庫の創業融資とは？（2/2）

創業融資で活用するのは「新規開業・スタートアップ支援資金」という制度です。

| 項目         | 説明  |
|------------|---|
| ①利用できる方    | 新たに事業を始める方または事業開始後おおむね7年以内の方<br>※本制度自体は創業期*以外でも利用可能だが、創業期の場合は有利な条件を適用可能         |
| ②資金の使いみち   | 新たに事業を始めるため、または事業開始後に必要とする設備資金および運転資金   |
| ③融資限度額     | 7,200万円（うち運転資金4,800万円）  |
| ④返済期間      | ・ 設備資金20年以内（うち据置期間5年以内）<br>・ 運転資金10年以内（うち据置期間5年以内）                              |
| ⑤担保・保証人    | 顧客の希望を踏まえて決定<br>※創業期*の場合は、原則として原則無担保・無保証人で利用可能                                  |
| ⑥利率        | 基準利率（通常2～4%）があるが、条件を満たせば特別利率を適用可能<br>※創業期*の場合は、基準利率から0.65%（雇用の拡大を図る場合は0.9%）引き下げ |
| ⑦併用できる特例制度 | ・ 創業支援貸付利率特例制度<br>・ 設備資金貸付利率特例制度（東日本版）<br>・ 経営者保証免除特例制度<br>・ 賃上げ貸付利率特例制度        |

日本政策金融公庫の融資にはさまざまな制度がありますが、大半の方が利用することになるのは「新規開業・スタートアップ支援資金」という制度。創業期の方（新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方）は、この制度を利用することによって、先に述べた有利な条件を適用することができるようになります。

\* 創業期：新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方

## 創業融資に必要な創業計画書とは？ (1/2)

新たに事業を始める方、事業開始後税務申告を終えていない方は作成必須です。

[illegible]

作成対象者

新たに事業を始める方、または  
事業開始後税務申告を終えていない方が対象です。

## 活用目的

融資担当者は創業計画書の中身を見て、融資の実行可否を判断することになるため、極めて重要な書類です。

## 記載内容

10つの記載項目を融資担当者に「刺さる」視点で表現できなければ、融資は通過できません。

創業融資ではさまざまな書類を提出する必要がありますが、特に重要なのが、創業の動機や事業の見通しをまとめた「創業計画書」です。日本政策金融公庫がExcelの専用フォーマットを用意しており、プロが納得できる内容でなければ融資を獲得することはできません。創業融資における最も高いハードルとすることができます。

## 創業融資に必要な創業計画書とは？（2/2）

創業計画書では、10つの項目について記載する必要があります。

| 創業計画書の記載項目 |            | 記載内容  |
|------------|------------|---|
| 1          | 創業の動機      | 創業する理由や創業に向けて取り組んできたことを説明します。事業が成り立つ具体的かつ客観的な根拠を盛り込むことで、単なる感想や思いではなく、説得力のある文章に仕立てることが重要です。        |
| 2          | 経営者の略歴等    | ここでは経営者の学歴や職歴について記載します。学校名や職場名をシンプルに記載するのではなく、創業する事業に関連する業務や役職、身につけた技能や保有している資格についても詳しく言及すべきです。   |
| 3          | 取扱商品・サービス  | どんな商品を・誰に・どのように提供するのかを説明します。「これがやりたい！」という思いだけで、取扱商品・サービスを決定しても、融資担当者に刺さる内容に仕上げることはできません。          |
| 4          | 従業員        | 常勤役員の人数や、創業に際して3ヵ月以上の継続雇用を予定している従業員数およびその内訳を記載します。まずは少人数の従業員を雇用し、会社の成長が見えてきたら追加雇用すべきです。           |
| 5          | 取引先・取引関係等  | 予定している販売先や仕入先がある場合、その内容を説明します。現金利用のみを想定している場合は資金がすぐ手元に来ますが、クレジットカードや電子マネーを利用する場合は、回収・支払い条件も考慮します。 |
| 6          | 関連企業       | 融資申込者・法人代表者・配偶者が経営されている企業がある場合に記載します。大多数の創業者には関係のない項目になることが予想されますが、条件に当てはまる場合は忘れずに記載します。          |
| 7          | お借入の状況     | 事業および創業者自身に関する借入の状況を記載します。事業に関して借入を行っている場合はもちろん、住宅ローンや教育ローンなど、個人として借りているさまざまな借入についても記載する必要があります。  |
| 8          | 必要な資金と調達方法 | 設備資金・運転資金およびそれらの調達方法を記載します。日本政策金融公庫によると事業が黒字化するまでには平均半年以上かかるという試算があるため、ゆとりをもった資金計画を立てることが重要です。    |
| 9          | 事業の見通し     | 売上高や売上原価、経費を理由と合わせて記載したうえで利益を算出します。「客数×単価×営業日」など、構成要素を分解して各数値を算出し、それらを組み合わせて最終数値を決定することで説得力が出ます。  |
| 10         | 自由記述欄      | 素晴らしい事業であることを融資担当者に理解してもらうため、不足内容があれば自由記述欄で言及します。融資通過のためにできることには全力を尽くす必要があるため、空欄での提出はありえません。      |



## 創業融資の流れとは？（1/2）

書類準備・申込・面談を経て、有望な事業にのみ融資が行われます。

### Step 1 相談・申込



まずは電話や窓口で創業融資に関する相談を行い、疑問点を解消します。そのうえで必要書類を準備して、ホームページや郵送・来店で融資を申し込みます。

### Step 2 面談



資金の使いみちや事業の計画などについて、日本政策金融公庫の担当者が、融資申し込み者に対してヒアリングします。

### Step 3 融資



面談を経て融資が決定された後、契約に必要な手続きが案内されます。契約手続きの完了後、融資金が銀行等の金融機関の口座へ送金されます。

### Step 4 返済



返済は原則として月賦払いであり、契約内容に基づいて返済していくことになります。

まずは書類準備として、創業計画書や各種証明書を用意します。そのうえで、オンラインまたは郵送/対面にて融資を申込み、創業計画内容に関する質疑応答の面談を行います。これらを通して、優れた創業計画書であること、創業計画書に基づいた事業に対する深い理解を有していることが裏付けられれば、融資が実行されます。

## 創業融資の流れとは？（2/2）

申込で必要になる書類は会社の状況などに応じて異なりますが、以下の通り整理できます。

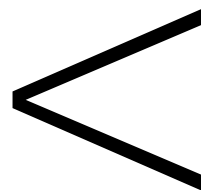
| 書類分類（対象者）                                 | 必要書類   |
|---|--|
| 新たに事業を始める方、または事業開始後税務申告を終えていない方が必要になり得る書類 | <ul style="list-style-type: none"><li>創業計画書</li></ul>  |
| 事業開始後税務申告を終えている方が必要になり得る書類                | <ul style="list-style-type: none"><li>見積書（設備資金をお申込の方）</li><li>企業概要書</li><li>確定申告書・決算書（法人営業の方）</li><li>申告決算書（個人営業の方）</li></ul>  |
| いずれの場合も必要になり得る書類                          | <ul style="list-style-type: none"><li>最近の試算表<br/>（法人営業の方で、事業開始後または税務申告後6ヵ月以上経過している場合）</li><li>運転免許証（両面）、マイナンバーカード（表面のみ）またはパスポート<br/>（顔写真のページおよび現住所等の記載のあるページ）</li><li>法人の履歴事項全部証明書または登記簿謄本（法人営業の方）</li><li>許認可証（飲食店など許可・届出等が必要な事業を営んでいる方）</li><li>日本公庫電子契約サービス（国民生活事業）利用申込書<br/>（電子契約サービスをはじめてご利用になる方）</li><li>送金先口座の預金通帳（表紙・見開き1ページ目）<br/>（電子契約サービスをはじめてご利用になる方）</li><li>借入申込書（国民生活事業用）（郵送での手続きを希望される方）</li></ul> |

## 創業計画書は自分で作成できるのか？ (1/2)

自信があれば自分で、自身がなければプロの力で代行しましょう。

自分で作成した場合の融資突破率（目安）

50%前後



プロが作成した場合の融資突破率（目安）

90%前後



創業融資の通過率について、自分で作成した場合は50%前後、プロが作成代行した場合は90%前後とされています。  
市場調査や競合調査、これら調査を踏まえた自社戦略策定や財務計画への落とし込みについて、土地勘がないと融資を獲得することは困難でしょう。反対に、土地勘があれば自分で作ることにまったく問題はありません。



## 創業計画書は自分で作成できるのか？ (2/2)

日本政策金融公庫の創業融資で落ちる理由はさまざまありますが、主に以下の5つに整理することができます。

| 創業融資で落ちる理由  | 説明  |
|-------------|---|
| 「創業計画書」で落ちる | ①課題設定（誰のどのような課題を解消しているのか？）、②市場規模（事業としてスケールするのか？）、③競争優位性（既存サービスに置き換わるか？）、④事業性（ビジネスとして収支が成立するか？）、⑤将来性（市場・事業としての成長が見込まれるか？）の <u>5つの観点がない創業計画書は評価されません。</u>         |
| 「自己資金」で落ちる  | 日本政策金融公庫の創業融資を申し込む際は、 <u>創業資金に対して約30%の自己資金を持っておかないと、融資にとって大きな障害となる可能性がある</u> と言えます。例えば、1,000万円で創業しようと考えている方にとっては、300万円を自己資金でカバーして、残りの700万円を創業融資でカバーするようなイメージです。 |
| 「借入状況」で落ちる  | <u>借入状況についても、融資審査の対象</u> となります。他の金融機関から、事業や自動車、住宅、クレジットカードなどに関する借入を行っている件数・残高が大きければ大きいほど、返済能力に対して疑問を持たれてしまうため、融資のハードルは高くなってしまいます。                               |
| 「信用情報」で落ちる  | 創業計画書の内容がどれほど優れていても、日本政策金融公庫の審査では信用情報が原因で落ちるケースがあります。信用情報とは、クレジットカードやローン、携帯電話の分割払いなどの返済履歴が登録された記録のことです。 <u>延滞や債務整理などの履歴が残っていると、融資判断に大きな影響を与えてしまいます。</u>         |
| 「面談」で落ちる    | 創業融資では創業計画書を作成して終わりではありません。創業計画書の内容に基づいて、対面またはオンラインによる面談が実施されます。ここでは、主に創業計画書の内容に基づいてさまざまな質問が行われ、 <u>きちんとした受け答えができなければ審査に落ちてしまいます。</u>                           |

頑張っている人が報われる、昨日より少しだけ幸せな世界へ

