

創業計画書

〔令和 年 月 日作成〕

お名前

1 創業の動機（創業されるのは、どのような目的、動機からですか。）

都内の大型サロンで10年間美容師として働いてきましたが、時間に追われ、一人ひとりのお客様と丁寧に向き合えないことに悩んでいました。地元・酒田市で、じっくりとお客様に向き合える完全予約制のプライベートサロンを開きたいと思い、開業を決意しました。特に「落ち着いた空間で相談しながら施術を受けたい」という30代～50代女性の声に応え、髪だけでなく心も軽くなるような“かかりつけ美容室”を目指します。	公庫処理欄
--	-------

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容	公庫処理欄
2012年4月	美容学校卒業後、東京都内のサロンに就職。アシスタントとして技術を基礎から習得。	
2014年6月	スタイリストとしてデビュー。主に20代～40代女性のカット・カラー・パーマを担当。	
2017年5月	指名のお客様が増え、カウンセリング重視の施術を心がける。再現性の高いスタイルに定評あり。	
2023年4月	地元・酒田市にUターン。地域密着の美容室開業を目指し、準備を開始。	
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 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有 (2012年3月/美容師免許 取得 番号等)	
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

取 扱 商 品・サ ー ビ ス の 内 容	① カットのみ（メンテナンス・スタイルチェンジ）・・・4,400円（税込） (売上シェア 50 %)	
	② カット＋カラー（白髪ぼかし・艶カラーなど）・・・8,800円～（税込） (売上シェア 30 %)	
	③ カット＋ヘッドスパ or トリートメントなど（商品販売）・・・6,600円～（税込） (売上シェア 20 %)	
セ ー ル ス ポ イ ン ト	完全予約制のプライベート空間で、30～50代の女性に寄り添う丁寧な施術を提供します。白髪ぼかしや艶カラーなど、年齢による髪の悩みに応えるカウンセリング重視のスタイル提案が強みです。癒しのヘッドスパや髪質改善ケアも充実し、“髪も心も軽くなる”ようなサロンを目指します。	公庫処理欄
販 売 タ ー ゲ ッ ト ・ 販 売 戦 略	酒田市周辺に住む30～50代の女性を主なターゲットとし、「落ち着いた空間で相談しながら施術を受けたい」というニーズに対応。LINE公式アカウントでの予約・情報配信や、SNS（Instagram）による実例投稿で認知を広げ、地域密着でファンづくりを進めます。（集客戦略の別紙あり）	
競 合 ・ 市 場 な ど 企 業 を 取 り 巻 く 状 況	酒田市内には美容室が多数存在し、価格やスピードを重視した店舗も多い中、丁寧なカウンセリングやリラックスできる空間を求める声も根強くあります。大型店では対応が難しい“寄り添い型サービス”へのニーズに応え、差別化を図ります。	

4 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名 (所在地等（市区町村）)	シェア	掛取引 の割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
販 売 先	一般個人 ()	100 %	%	即金 日 翌月末日 回収	
	()	%	%	日 翌月末日 回収	
	ほか 社	%	%	日 翌月末日 回収	
仕 入 先	カ)〇〇ショウジ (株)〇〇商事 (現勤務先の仕入先) ()	50 %	100 %	末 日 翌月末日 支払	
	カ)××カイシャ (株)××会社 (現勤務先の仕入先) ()	50 %	100 %	末 日 翌月末日 支払	
	ほか 社	%	%	日 翌月末日 支払	
外 注 先	()	%	%	日 翌月末日 支払	
	ほか 社	%	%	日 翌月末日 支払	
人 件 費 の 支 払	日 翌月末日 支払 (ボーナスの支給月 月、 月)				

☆	この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。 なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
☆	お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
☆	この書類に代えて、お客さまご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

5 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 (法 人 の 方 の み)	人	従 業 員 数 (3 ヲ月以上継続雇用者※)	人	(うち家族従業員)	人
				(うちパート従業員)	人

※ 創業に際して、3 ヲ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。

6 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
◎◎銀行△△支店	☐ 事業 ☐ 住宅 ☒ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	76 万円	24 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

7 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達の 方法	金 額
設備資金	店舗、工場、機械、車両など (内訳) ・店舗内外装工事(設備工事含む) ・セット面・鏡・チェア ・シャンプー台(リクライニング式)1台 ・美容器具一式 ・レジ・予約システム ・看板・外装費用	260 万円 150 30 40 20 10 10	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法) 日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	100 万円 万円 254 万円 万円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳) ・仕入代金（カラー剤、パーマ液、シャンプーなど） ・家賃・水道光熱費（3ヶ月分） ・広告宣伝費（HP・LINE制作・広告など） ・消耗品費・備品・その他	94 万円 10 24 50 10		
合 計		354 万円	合 計	354 万円

8 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(1 年 3 月頃)	売上高、売上原価（仕入高）、経費を計算された根拠をご記入ください。
売 上 高 ①	42 万円	65 万円	① 売上高 6,000円（平均単価）× 1席 × 3名/日 × 22日 = 396,000円
売 上 原 価 ② (仕 入 高)	4 万円	7 万円	ヘアケア商品販売：20,000円 合計売上：416,000円
経 費			② 売上原価（仕入高） 技術売上の約10%想定（カラー剤・商材等） 396,000円 × 10% = 39,600円
人 件 費 (注)	0 万円	0 万円	
家 賃	6 万円	6 万円	
支 払 利 息	0 万円	0 万円	
そ の 他	5 万円	10 万円	③ 経費（家賃・光熱費・広告費など含む） 月額 110,000円 を一括計上 ※最低限の固定費に抑えた運営を想定 ※1年間の収支計画表の別紙あり
合 計 ③	11 万円	16 万円	
利 益 ①－②－③	27 万円	42 万円	(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。

9 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）

地域に根ざした小さな美容室だからこそ、一人ひとりのお客様と長く丁寧に向き合える関係性を築けると考えています。特に、髪や頭皮の悩みが増える世代に向けて「似合うスタイル提案＋ヘアケア＋癒し」の3軸をバランスよく提供することで、安心して通える“美容のかかりつけ先”を目指しています。将来的にはLINEやSNSでの情報発信を通じて、予約の利便性だけでなく、自宅でのケアや日常のヒントになる発信にも力を入れていきたいと考えています。

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)