

事業計画書

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| 申 込 人 | | | | | |
| 開業されるのは、どのような目的、動機からですか。 | | | | | |
| この事業の経験はありますか。 (勤務先、経験年数、有資格) | | | | | |
| お取扱いの商品・サービスを具体的に書きください。 | | | | | |
| セールスポイントは何ですか。 | | | | | |
| 借入申込書の収支計画で、売上高、仕入高(売上原価)、経費等の計算された根拠をご記入ください。 | | | | | |

販売計画

| | | | | | |
|---------------------------------|--|--|--|--|--|
| だれが (従業員必要か、家族のみでよいか) | | | | | |
| だれに (どのような顧客層か) | | | | | |
| 何を | | | | | |
| どのように (対面販売、セルフサービス、通販、ネット等) | | | | | |
| どこで (業種や顧客層にマッチするか) | | | | | |
| 販売条件 (現金なのか掛売りか→回収条件) | | | | | |
| 営業日・営業時間 | | | | | |

製造業など販売先(受注先)が特定される場合は、次の点に注意

- ・相手先が信用の置ける企業かどうか
- ・継続した受注が可能かどうか、自分の技術にあっているか

仕入計画

| | | | | | |
|-------------------------------|--|--|--|--|--|
| 何を (売れ筋商品確保可能か) | | | | | |
| どこから (必要な時に安定して供給可能か) | | | | | |
| どんな条件で (現金なのか掛け買いか、支払いサイト) | | | | | |

| 公 社 処 理 欄 | 種 別 | 創 業 | 多 角 化 | | 転 換 | |
|-----------------|-----|-----|------------|------------|------------|------------|
| | 業 種 | () | (現) () | (新) () | (旧) () | (新) () |
| | | | | | | |