

事業計画書

20●●年 ●月 ●日作成

会社名/屋号: 本格鉄板居酒屋●●

代表者名: 産創館太郎

所在地: 大阪府中央区本町1-4-5

電話番号: 06-6264-9838

メールアドレス: info-akinai@sansokan.jp

ホームページ URL: <https://www.sansokan.jp/akinai/>

1.事業名

笑顔で地域をつなぐ本格鉄板居酒屋

事業の魅力が伝わる
キャッチコピーを
記載ください

2.事業概要

事業の全体像（事業コンセプト）

小さい子供のいる地域の家族層へ

ミシュランで1つ星の評価をされたお店で修行した本格的な調理技術により、気軽に利用できるリーズナブルで清潔感のある雰囲気と、安心・安全な季節感あふれる豊富な鉄板料理を通じて、人が繋がり笑顔のあふれる場を提供する

どのような対象へ？
どのような強みを生かして？
どのような商材・サービスを通じて？
どのような価値を提供する？
（社会を実現する）

3.プロフィールと創業の目的・動機

①.プロフィール

| 年 月～年 月 | 略歴 |
|-------------|---------------------------------|
| ●●年●月～●●年●月 | 居酒屋●●店にて、ホール全般及び |
| ●●年●月～●●年●月 | ミシュランの鉄板料理店●●で、素材に応じた調理技術や知識を学ぶ |
| ●●年●月～●●年●月 | 行列のできる鉄板居酒屋●●で、店長として経営全般の経験を積む |

②.資格・免許

| 年 月 | 資格・免許 |
|-------|---------|
| ●●年●月 | 調理師免許取得 |

起業にかける背景や夢など、やり抜く覚悟について、熱意を込めて記載ください。

③.創業の目的・動機

飲食業界に携わって15年になりますが、ホール責任者としてきめ細かい接客サービスの重要性を学び、ミシュランで1つ星に評価された鉄板料理店では素材に応じた調理技術や知識を習得し、行列のできる鉄板居酒屋では、店長として経営にも携わってきました。

以前からの夢であった、生まれ育った地元で、安心・安全で季節感あふれる豊富な素材を活用した鉄板料理を提供することで、人が繋がり笑顔のあふれるお店を作ろうと、10年前からコツコツと自己資金を貯めて準備を進めてきました。

現在勤めているお店の後任の育成もでき、社長からのバックアップを得られることになったことで、普段から付き合いのある卸売市場の複数の取引先が私の思いに共感してくれたことで、安く、鮮度の良い食材調達ルートも確保できました。

さらに、以前より相談していた不動産屋から、理想通りの居ぬき物件の情報が入り、これまでの経験と人脈に加えて、資金と物件の準備が整ったため、今回起業を決意しました。

4.マーケティング

①.顧客ターゲット及びニーズ

ターゲットはできるだけ詳しく記載してください

地域に住む 30 代~40 代の若い家族層がメインターゲット。
 地域とのコミュニティを大事にしており、共働きで経済的には余裕がある。
 小学生の子供がいて、週に 1 度以上は家族で外食をする層。
 本格的な料理をリーズナブルに食べたい。

②.商圏の市場規模・成長性

定量的な情報を中心に、市場の魅力のアピールしてください

- 最寄り駅である●●駅は、●●人の乗降者数。
- 半径 1.5 キロ以内には、●●世帯が住んでいる。
- 新興住宅地が開発されており、●●世帯が増加する。
- 物件前は、地域の生活道路のため、通行人数は●●人。
- 近隣に●●人規模の会社が●社あり、通勤経路である。
- 駅前に大手スーパーが出店準備を進めており、地域の活性化が期待できる。

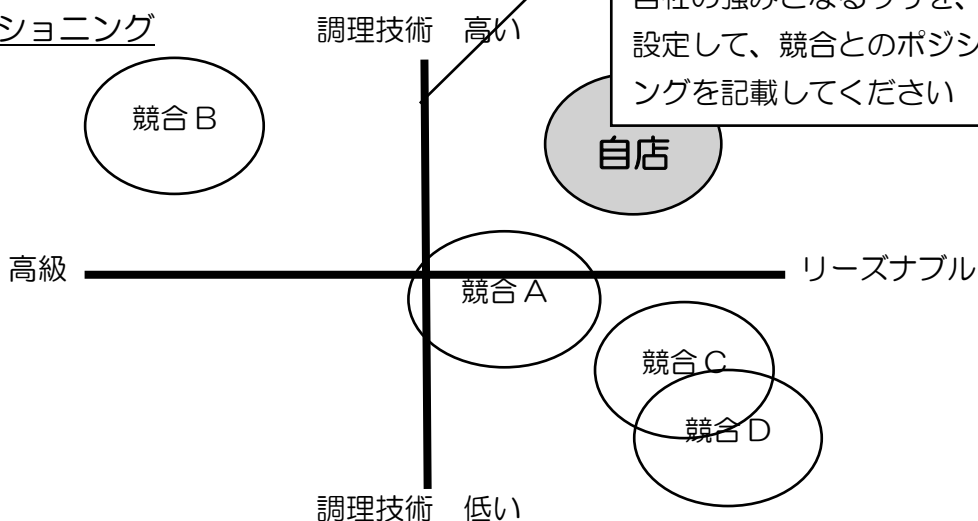
③.競合性（競合とのポジショニング及び比較）

競合に対する優位性や差別化のポイント

競合との比較表

| 店名 | ターゲット | 調理技術 | 客単価 |
|--------------|-------|------|---------|
| 自店 | 家族層 | 高い | 2,500 円 |
| 競合 A (居酒屋) | 家族層 | 普通 | 3,000 円 |
| 競合 B (割烹) | 富裕層 | 高い | 8,000 円 |
| 競合 C (チェーン店) | 若年層 | 低い | 2,000 円 |
| 競合 D (立飲み) | 中年層 | 低い | 1,500 円 |

競合とのポジショニング



自社の強みとなるウリを、2つ設定して、競合とのポジショニングを記載してください

④.商品・サービスの内容

料理へのこだわり

- ・季節・日によって変化する食材を見極め最適に調理する。

長年培った技術や知識を活かし包丁の入れ方から保存方法、調理温度を管理し食材を活かした調理をする。

- ・オリジナルソース。

ソースの特長を活かしオリジナルの配合で自店でしか味わえない酸味が少ないコクのあるソースを使用する。

- ・湯がき立ての生麺を使用。

家庭では難しい湯がき立てにこだわり、小麦本来の風味が感じられるプリプリの食感を楽しめる。

- ・北海道産の国産小麦を使用。

北海道産の質の高い安心の小麦粉を使用する。小麦本来の風味を感じる事ができる。

- ・豊富なメニュー。

常時 100 種類以上のメニューを用意。新規メニューも考案し常に目新しさ楽しみを創造する。

- ・化学調味料に頼らない。

安心出来る食材を確かな技術と知識で調理し、素材の持つ旨みを大事に調理する。

接客サービスへのこだわり

- ・清潔感のある空間を作る。

日々店内を清潔に保ち、安心・くつろげる空間を作る。

- ・笑顔の接客・おもてなしの心。

笑顔を発信し笑顔が溢れる空間を創造する。その場所にある空気、目の前のお客様を見ておもてなしの心をもって接客する。

- ・オープンキッチンで調理する。

お客様の目の前で調理し、安心でき視覚でも楽しんで貰えるように調理する。

商品やサービスの特長やこだわりを記載してください

⑤.価格戦略（サービスメニュー）

料理

- | | |
|-----------------|------------------|
| ・海鮮鉄板焼き 1,480 円 | こだわりのお好み焼き 980 円 |
| ・貝柱バター 780 円 | こだわりの焼きそば 780 円 |
| ・タコバター 780 円 | とん平焼き 780 円 |
| ・げそ塩 480 円 | 旬の野菜鉄板焼き 1,280 円 |

ドリンク

ビール 500 円 ワイン 500 円 地酒 500 円~1,000 円

※別紙メニュー表添付

商品やサービスの参考価格を記載してください

⑥.商圏の地図及び立地条件

大阪市中央区本町1-4-5



⑦販売促進戦略

広告、人的営業、プロモーション（DM、チラシ、値引き、キャンペーン、会員特典など）、HP、SNS など

- 自社 HP を制作し、各 SNS を活用してお得な情報を発信して訴求する。
- オープンの3ヶ月は、広告予算を増加して、SNS 広告なども実施する。
- チラシを制作し、店舗周辺での配布に加えて近隣にポスティングを行う。
- 地域のタウン誌に広告掲載を行う。
- オープンキャンペーンとして、ドリンク半額にて提供。
- ハッピーアワーを実施する。
- スタンプカードを発行して、リピートを促す。
- 地元のため、友人・知人など、●●人に告知ができる。
- 2年目、3年目の広告費は月5万円を継続する。

7.資金計画

①.当期資金計画書

(単位：千円)

| 必要な資金 | | 金額 | 資金調達の方法 | 金額 |
|-------|-------------|-------|--|-----------------------------|
| 設備資金 | 敷金・礼金・保証金 | 1,000 | 自己資金 | 3,000 |
| | 内装・外装工事費 | 3,000 | | |
| | 空調・照明・配管工事費 | 1,000 | 縁故借入 返済方法 返済額 返済回数 利息 | 全財産ではなく、事業に投入できる資金を記載してください |
| | 看板設置費 | 200 | | |
| | 通信機器 | 30 | | |
| | パソコン・OA機器 | 200 | | |
| | 備品 | 200 | 日本政策金融公庫 返済方法 元金均等 返済額 71千円/月 返済回数 84回 利息 2.5% | 6,000 |
| | 調理器具・食器など | 300 | | |
| 小計 | | 5,930 | 信用保証協会 返済方法 返済額 返済回数 利息 | |
| 運転資金 | 家賃 | 900 | 出資金 | 左右の合計額は一致させてください |
| | 給与 | 960 | | |
| | その他 | 1,210 | | |
| | | | 3,070 | |
| 合計 | | 9,000 | 合計 | 9,000 |

初期にかかる費用を記載してください

赤字、在庫、売掛の増加など、事業を円滑に運営するのに必要な資金を記載ください

8.販売計画

※一部計算式が入っていますので、端数は四捨五入で表示されています

①.月別計画

(単位：千円)

| | | 20●●年1月～20●●年12月 | | | | | | | | | | | | |
|-------------|--------|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| | | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 合計 |
| | ランチ | 432 | 384 | 432 | 458 | 475 | 458 | 518 | 518 | 499 | 562 | 541 | 562 | 5,838 |
| | ディナー | 851 | 756 | 851 | 910 | 945 | 910 | 1,040 | 1,040 | 1,001 | 1,134 | 1,092 | 1,134 | 11,662 |
| | テイクアウト | 135 | 120 | 135 | 156 | 162 | 156 | 189 | 189 | 182 | 216 | 208 | 216 | 2,064 |
| 売上高(A) | | 1,418 | 1,260 | 1,418 | 1,524 | 1,582 | 1,524 | 1,747 | 1,747 | 1,682 | 1,912 | 1,841 | 1,912 | 19,564 |
| | ランチ | 173 | 154 | 173 | 183 | 190 | 183 | 207 | 207 | 200 | 225 | 216 | 225 | 2,335 |
| | ディナー | 298 | 265 | 298 | 319 | 331 | 319 | 364 | 364 | 350 | 397 | 382 | 397 | 4,082 |
| | テイクアウト | 47 | 42 | 47 | 55 | 57 | 55 | 66 | 66 | 64 | 76 | 73 | 76 | 722 |
| 売上原価(B) | | 518 | 460 | 518 | 556 | 578 | 556 | 637 | 637 | 614 | 697 | 671 | 697 | 7,139 |
| 差引金額(C=A-B) | | 900 | 800 | 900 | 967 | 1,005 | 967 | 1,110 | 1,110 | 1,068 | 1,214 | 1,169 | 1,214 | 12,425 |
| 経費(D) | | 943 | 943 | 943 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 10,410 |
| 差引金額(E=C-D) | | ▲43 | ▲143 | ▲43 | 125 | 162 | 125 | 267 | 267 | 226 | 372 | 327 | 372 | 2,015 |

②.売上の内訳

業種に応じて、売上の内訳は変更してください

(単位：千円)

| | | | | | | | | | | | | | |
|------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| 営業日数 | 27 | 24 | 27 | 26 | 27 | 26 | 27 | 27 | 26 | 27 | 26 | 27 | 317 |
| 席数 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | - |

| | | | | | | | | | | | | | |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 満席率 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.8 |
| 回転率 | 1.0 | 1.0 | 1.0 | 1.1 | 1.1 | 1.1 | 1.2 | 1.2 | 1.2 | 1.3 | 1.3 | 1.3 | 1.2 |
| 1日あたり客数(人) | 16 | 16 | 16 | 18 | 18 | 18 | 19 | 19 | 19 | 21 | 21 | 21 | 18 |
| 単価(円) | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| ランチ | 432 | 384 | 432 | 458 | 475 | 458 | 518 | 518 | 499 | 562 | 541 | 562 | 5,838 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 満席率 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | 0.7 |
| 回転率 | 0.9 | 0.9 | 0.9 | 1.0 | 1.0 | 1.0 | 1.1 | 1.1 | 1.1 | 1.2 | 1.2 | 1.2 | 1.1 |
| 1日あたり客数(人) | 13 | 13 | 13 | 14 | 14 | 14 | 15 | 15 | 15 | 17 | 17 | 17 | 15 |
| 単価(円) | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 | 2,500 |
| ディナー | 851 | 756 | 851 | 910 | 945 | 910 | 1,040 | 1,040 | 1,001 | 1,134 | 1,092 | 1,134 | 11,662 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1日あたり客数(人) | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 7 |
| 単価(円) | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| テイクアウト | 135 | 120 | 135 | 156 | 162 | 156 | 189 | 189 | 182 | 216 | 208 | 216 | 2,064 |

③.売上の根拠

ランチ

- ・近隣の調査結果から近隣店舗は平均2回転。ランチ営業店舗が少なく昼時間帯はどこも行列状態(競合リサーチ)
- ・昼は相席のため満席率0.8で試算
- ・近隣の店舗平均単価は1,000円(競合リサーチ)

売上の根拠となる、過去の実績、業界の平均、ヒアリング・アンケート結果、商圈情報、人脈、競合調査、など幅広い視点で

ディナー

- ・前職のオープン当初は、平均1.5回転のため堅く見積り1回転で試算(過去の実績)
- ・近隣店舗で1.5回転。但し、近隣店舗と比較して単価設定が高いため、回転率は1回転を見込む(競合リサーチ)
- ・毎月●万円の広告費用を投入して、認知度向上を図り新規利用●名を見込む(販売促進戦略)
- ・開店3ヶ月はSNS広告を●万円/月投入して、新規利用●名を見込む(販売促進戦略)
- ・フリーペーパー(●万世帯)及び近隣のポスティング(●千枚)により新規利用●名を見込む(販売促進戦略)
- ・商圈内対象者が●人のため、●%の新規利用●名を見込む(商圈情報)
- ・店舗周辺にはタワーマンション(●世帯)や新興住宅地(●世帯)の●%の新規利用●名を見込む(商圈情報)
- ・店舗前の通行量は1時間●人のため●%の新規利用●名を見込む(現地調査)
- ・前職顧客●人とSNSの繋がりがから、●%の新規利用●名を見込む(SNSのつながり)
- ・近隣に住む友人●名に告知を行い、●%の新規利用●名を見込む(人脈)
- ・ドリンク500円2杯+フードメイン700円+一品400円×2 = 平均単価2,500円で試算(客単価根拠)

9.損益計画書

※一部計算式が入っていますので、端数は四捨五入で表示されています

①.当期月別損益計画書

月別の売上と費用を、営業日数、季節指数、販売促進効果、リピーターなどを考慮して、売上は低めに、費用は多めに記載してください (単位：千円)

| | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 合計 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| ランチ | 432 | 384 | 432 | 458 | 475 | 458 | 518 | 518 | 499 | 562 | 541 | 562 | 5,838 |
| ディナー | 851 | 756 | 851 | 910 | 945 | 910 | 1,040 | 1,040 | 1,001 | 1,134 | 1,092 | 1,134 | 11,662 |
| テイクアウト | 135 | 120 | 135 | 156 | 162 | 156 | 189 | 189 | 182 | 216 | 208 | 216 | 2,064 |
| 売上高(A) | 1,418 | 1,260 | 1,418 | 1,524 | 1,582 | 1,524 | 1,747 | 1,747 | 1,682 | 1,912 | 1,841 | 1,912 | 19,564 |
| ランチ | 173 | 154 | 173 | 183 | 190 | 183 | 207 | 207 | 200 | 225 | 216 | 225 | 2,335 |
| ディナー | 298 | 265 | 298 | 319 | 331 | 319 | 364 | 364 | 350 | 397 | 382 | 397 | 4,082 |
| テイクアウト | 47 | 42 | 47 | 55 | 57 | 55 | 66 | 66 | 64 | 76 | 73 | 76 | 722 |
| 売上原価(B) | 518 | 460 | 518 | 556 | 578 | 556 | 637 | 637 | 614 | 697 | 671 | 697 | 7,139 |
| 差引金額(C=A-B) | 900 | 800 | 900 | 967 | 1,005 | 967 | 1,110 | 1,110 | 1,068 | 1,214 | 1,169 | 1,214 | 12,425 |
| 人件費(妻) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1,200 |
| アルバイト | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 1,920 |
| 地代・家賃 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1,800 |
| 通勤交通費 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 360 |
| 水道・光熱費 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 960 |
| 通信費 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 360 |
| 消耗品費 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1,200 |
| 広告費 | 150 | 150 | 150 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 900 |
| その他 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
| 支払利息 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 150 |
| | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 減価償却費 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 960 |
| 経費(D) | 943 | 943 | 943 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 843 | 10,410 |
| 差引金額(E=C-D) | -43 | -143 | -43 | 125 | 162 | 125 | 267 | 267 | 226 | 372 | 327 | 372 | 2,015 |

※一部計算式が入っていますので、端数は四捨五入で表示されています

2年目、3年目は、1年目を基準にして、どのくらいの成長を目指しているかを記載してください

②.年度別損益計画書

| | 1年目 | 2年目 | 3年目 |
|--------------|--------|--------|--------|
| ランチ | 5,838 | 7,000 | 9,000 |
| ディナー | 11,662 | 15,000 | 17,000 |
| テイクアウト | 2,064 | 2,500 | 3,000 |
| 売上高(A) | 19,564 | 24,500 | 29,000 |
| ランチ | 2,335 | 2,800 | 3,600 |
| ディナー | 4,082 | 5,250 | 5,950 |
| テイクアウト | 722 | 875 | 1,050 |
| 売上原価(B) | 7,139 | 8,925 | 10,600 |
| 売上総利益(C=A-B) | 12,425 | 15,575 | 18,400 |
| 人件費(妻) | 1,200 | 1,200 | 1,200 |
| アルバイト | 1,920 | 2,400 | 2,880 |
| 地代・家賃 | 1,800 | 1,800 | 1,800 |
| 通勤交通費 | 360 | 480 | 600 |
| 水道・光熱費 | 960 | 1,200 | 1,440 |
| 通信費 | 360 | 360 | 360 |
| 消耗品費 | 1,200 | 1,440 | 1,800 |
| 広告費 | 900 | 600 | 600 |
| その他 | 600 | 800 | 1,000 |
| 支払利息 | 150 | 150 | 150 |
| 減価償却費 | 960 | 960 | 960 |
| 経費(D) | 10,410 | 11,390 | 12,790 |
| 差引金額(E=C-D) | 2,015 | 4,185 | 5,610 |

10.資金繰り予測

※一部計算式が入っていますので、端数は四捨五入で表示されています

(単位：千円)

| | | 20●●年1月～20●●年12月 | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------|-------------------|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | 前月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | |
| 前月繰越金 (A) | | | 3,070 | 2,995 | 2,532 | 2,226 | 2,079 | 1,961 | 1,783 | 1,800 | 1,775 | 1,698 | 1,820 | 1,843 | |
| 経常収支 | 売上収入 | 現金売上 | | 1,418 | 1,260 | 1,418 | 1,524 | 1,582 | 1,524 | 1,747 | 1,747 | 1,682 | 1,912 | 1,841 | 1,912 |
| | | 売掛金回収 | | | | | | | | | | | | | |
| | | 手形入金 | | | | | | | | | | | | | |
| | | その他 | | | | | | | | | | | | | |
| | 収入合計 (B) | | 0 | 1,418 | 1,260 | 1,418 | 1,524 | 1,582 | 1,524 | 1,747 | 1,747 | 1,682 | 1,912 | 1,841 | 1,912 |
| | 営業経費 | 現金仕入 | | 259 | 230 | 259 | 278 | 289 | 278 | 319 | 319 | 307 | 349 | 336 | 349 |
| | | 買掛金支払 | | | 259 | 230 | 259 | 278 | 289 | 278 | 319 | 319 | 307 | 349 | 336 |
| | | 人件費(妻) | | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | | アルバイト | | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 |
| | | 地代・家賃 | | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| | | 通勤交通費 | | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| | | 水道・光熱費 | | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| | | 通信費 | | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| | | 消耗品費 | | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | | 広告費 | | 150 | 150 | 150 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | | その他 | | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | | 支払利息 | | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 |
| | 支出合計 (C) | | 0 | 1,121 | 1,351 | 1,351 | 1,299 | 1,329 | 1,329 | 1,359 | 1,400 | 1,388 | 1,418 | 1,447 | 1,447 |
| | 経常収支差引 D (B-C) | | 0 | 296 | -91 | 66 | 224 | 253 | 194 | 388 | 347 | 294 | 494 | 394 | 465 |
| | 経外収支 | 収入 | 自己資金 | 3,000 | | | | | | | | | | | |
| 借入金 | | | 6,000 | | | | | | | | | | | | |
| 出資金 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 収入合計 (E) | | 9,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | |
| 支出 | | 設備等支払 | 5,930 | | | | | | | | | | | | |
| | | 借入金返済 | | 71 | 71 | 71 | 71 | 71 | 71 | 71 | 71 | 71 | 71 | 71 | |
| | 生活費 | | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | | |
| 支出合計 (F) | | 5,930 | 371 | 371 | 371 | 371 | 371 | 371 | 371 | 371 | 371 | 371 | 371 | | |
| 経常外収支差引 G (E-F) | | 3,070 | -371 | -371 | -371 | -371 | -371 | -371 | -371 | -371 | -371 | -371 | -371 | -371 | |
| 翌月繰越金=A+D+G | | 3,070 | 2,995 | 2,532 | 2,226 | 2,079 | 1,961 | 1,783 | 1,800 | 1,775 | 1,698 | 1,820 | 1,843 | 1,936 | |

月別損益計画をもとに、キャッシュの出入りのタイミングに置き換えて、翌月繰越金がマイナスにならないように資金計画を検討してください