（別添８－１）　　これから事業を行う方

創業・再挑戦計画書

平成　　年　　月　　日

横浜市信用保証協会　御中

創業ベンチャー促進資金の融資を受けたいので、次のとおり創業・再挑戦計画書を提出します。

申込人：所在地　横浜市〇〇〇〇
〇〇〇〇
会社名　株式会社ブンブン　　実印
代表者　〇〇〇　〇〇〇〇

１．事業概要

<table>
<tr><td>開業形態</td><td colspan="2">個人事業・会社事業</td><td colspan="2">商　号（個人）
会社名（会社）</td><td colspan="2">株式会社ブンブン</td></tr>
<tr><td>開業(予定)住所</td><td colspan="3">横浜市〇〇〇
〇〇〇</td><td>電話</td><td colspan="2">045 （　〇〇〇　　）〇〇〇</td></tr>
<tr><td>開業届出（個人）
設立登記（会社）</td><td colspan="3">有　・　無</td><td>開業（予定）年月日
設立（予定）年月日</td><td colspan="2">平成 26 年　11 月　7 日</td></tr>
<tr><td>業種</td><td colspan="3">小売業</td><td>資　本　金</td><td colspan="2">（会社設立（予定）の場合）
１００万円</td></tr>
<tr><td rowspan="2">従業員数</td><td rowspan="2">0 名</td><td rowspan="2">取扱品</td><td>ロボット</td><td rowspan="2">仕入先</td><td>〇〇〇合同会社</td></tr>
<tr><td>皮革製品</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">開業動機・目的</td><td colspan="6">これまでの経験から Skype 等既存のインターネット会議の仕組みは双方向性の面で物足りなさがありました。その不満を解消し、まるで本人が会議室や商談のその場にいるかのような存在感を効果的に演出できる、このトロンボに出会</td></tr>
<tr><td colspan="6">ったからです。日本では Skype 利用者が 14 年度末に 1200 万人になると予測され、月間 10 万人の新規利用者が増えていくこの成長市場において、そのすべての利用者がクビロボテクスの見込客となり得るからです。</td></tr>
<tr><td rowspan="2">開業に必要な知識、技術、ノウハウの修得</td><td colspan="6">2013 年、7 月にトロンボに出会ってから、トロンボで創業を計画。2014 年からはインターネット通販サイトにて古書の販売を行いインターネットの物流をしっかり学びました。株式会社ブンブンではプラス１のアイテムとして、</td></tr>
<tr><td colspan="6">ブランド品も扱う計画なので、2014 年、8 月から海外有名ブランドである、フィガーにて高単価ブランド品の接客技術や営業技術、販売管理、そしてアルバイト教育など人材育成・管理など活かせる仕組みをしっかり学びました。</td></tr>
<tr><td>〔会社設立予定の場合〕
出資者・出資額</td><td colspan="6">〇〇〇　〇〇〇
100 万円</td></tr>
<tr><td rowspan="2">事業協力者の住所・氏名・勤務先</td><td colspan="6">なし</td></tr>
<tr><td colspan="6"></td></tr>
</table>

２．創業準備の着手の状況（次の該当事項に〇印を付けてください。）

ア　設備等発注済である。　　イ　土地・店舗を買収するための頭金等が支払済である。
ウ　土地・店舗を賃貸するための権利金・敷金が支払済である。　　エ　商品・原材料の仕入れを行っている。
オ　事業に必要な許認可を受けている。　　カ　事業に必要な許認可等の申請が受理されている。
キ　その他（　　会社の登記は完了、開業に向け準備中。　　）

３．運転資金計画

名　　称	金　　額（千円）	積　　算　　内　　訳
商品・材料等の仕入資金	10,000 千円	商品仕入（サンプル込み）トロンボ 108 台テクス８台
人件費等		
その他の資金	2,500 千円	広告費、その他諸経費

計	A12,500 千円	

4．設備計画

区分	土地 建物	面　積	取得 方法（自己・新築 取得・賃貸）	取得に要する 資金	契約年月日	取得（完成） 年月日
事業用不動産	土地	㎡		千円		
	建物	㎡		千円		
	計	B（取得に要する資金）				千円

区分	名称	形式・能力	数量	単価	金額	発注元	設置（完成） 年月日
機械器具・什器備品等	HP 作成費	会社 HP トロンボ HP テクス HP	1 1 1	500 千円 1,000 千円 1,000 千円	500 千円 1,000 千円 1,000 千円	○○○株式会社 同上 同上	2015 年 1 月下旬 2015 年 1 月下旬 2015 年 1 月下旬
	計	C（金額）			2,500		千円

5．今回の資金計画による必要資金合計

Ａ＋Ｂ＋Ｃ＝Ｄ　　15,000　千円

6．資金調達計画

	預　金			預 金 以 外	
自己資金	預け先 （金融機関本店支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
	○○○銀行 ○○○支店（ブンブン）	普通預金	1,000 千円	有価証券	千円
	○○○銀行 ○○○支店（○○○）※妻名義	普通預金	740 千円		
	○○○銀行 ○○○支店（○○○）※長男名義	普通預金	2,790 千円	その他（具体的に）	
	○○○銀行 ○○○支店（○○○）※次男名義	普通預金	470 千円		
	自己資金合計		5,000 千円	＊通帳の写し、残高証明等を添付してください。	

	借入先	年利	借入金額	毎月返済額	借入期間
借入金等(※)	今回の借入額	%	10,000 千円	167 千円	H26・12 ～ H31 ・12
					・ ～ ・
					・ ～ ・
					・ ～ ・
	借入金等合計		10,000 千円	調達資金合計	D 15,000 千円

（※）今回の資金調達計画に含まれる借入金等をご記入ください。
なお、返済額は元金のみご記入ください。利息は「7．収支計画」にご記入ください。

７．収支計画（今後１年間分）

支　　出		収　　入	
仕入高	40,022 千円	売上高	50,028 千円
外注工事		工賃収入	
人件費	1,500 千円	雑収入	
その他費用	7,470 千円		
利益	1,036 千円		
計	50,028 千円	計	50,028 千円

８．販売・仕入先

主な販売先・受注先	販売・受注予定額	回収方法	主な仕入先・外注先	仕入・外注予定額	支払方法
一般企業	24,000 千円	掛取引	○○○合同会社	年 40,022　千円	即金
大学　（東京、神奈川）	10,000 千円	掛取引			
ブランドショップ	16,000 千円	掛取引			

９．借入金等状況（※）

借入先等	資金使途	借入残高	残存返済期間	年間返済額
		千円	か月	千円
		千円	か月	千円
		千円	か月	千円
		千円	か月	千円
		千円	か月	千円

（※）現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください。
（経営者本人が負担している保証債務も含みます。）
また、年間返済額は利息を含みます。

１０．自己資金額算定

自己資金等	種類	明　　細			金　　額
	普通預金				5,000 千円
	定期性預金				
	有価証券等				
	入居保証金等				
	設備充当等				
	合　　計				①5,000 千円
借入金等	借入先	資金使途	残存返済期間	年間返済額（利息を含む）	年間返済額の２年分（２年以内のものは全額）
			か月	千円	千円
	合　　計				②　０
自己資金額　(①―②)＝					③5,000 千円

１１．その他（計画に関する補足説明がありましたらご記入くださ

出荷平均価格税込 95,000 円のトロンボを月間販売数 35 台と出荷価格税込 377,000 円のテクスを月間販売数 5 台を販売し、月商 500 万円を実現します。トロンボは、本国アメリカでは既に、大学や IT

関連の企業への販売実績があります。日本ではその実績に基づき、東京・神奈川の大学や大手企業に販売していきます。創業時の販売計画は、不特定多数の個人に販売するのではなく、本国アメリカの販売実績に基

づき、１度に導入する数が多いと見込まれる大学や企業へ、１社１社丁寧に時間をかけて説明をし、そして、サンプルアイテムを実際に無料で使用して頂く事によって、導入を決めて頂くといった計画を立てております。

もう１アイテムである、出荷価格税込 377,000 円のテクスは、私のサラリーマン時代の
フィガーでの導入実績があります。このテクスは、例えば、遠方のお客様が自宅にい

ながら遠隔操作でこのロボットをお客様の意思で動かす事によって、まるで実際に来店したかのように自由に店内を見て回ることが出来き、接客を受け、ショッピングを楽しむ事が出来てしまうといった、今までに

誰も体験した事がない、新しいショッピングの世界を提案できてしまうのです。フィガーでの経験、実績を生かし、同様のブランドショップやセレクトショップを中心に積極的に展開していきます。

さらに、アメリカでの販売実績を基ずき、百貨店や結婚式場、病院等にも展開していきます。
現在これらテレプレゼンスロボットは日本ではほとんど知られておりませんので、弊社の実績作りの為に

定期的に経営者やビジネスマンが多く読む新聞・雑誌に１年目： 300 万円、２年目： 500 万円の広告を計画しております。３年目からは徐々に実績がついてくるので、新聞・雑誌広告は抑えていきます。そして、興味

を持ってくれた見込み客を逃がさない為に、月額 20 万円の PPC 広告を継続的に展開します。
２アイテムとも、私たちは並行輸入販売ではなく国内正規販売店としてのライセンス契約を取得しておりま

すので、本国からの正規のサポートを受ける事ができます。そして、このアイテムは国内において現在２社しか正規販売店として扱っておりませんので、この２社での独占状態となっております。

さらに、2 年目以降はこれらテレプ　レゼ　ンスロボ　ットを事業の主軸としなが　ら、 ライフスタイルに新たな『+1(プ　ラスワン)』を提供で　きるアイテムを、半年に 1 アイテム（月売上 50 万円)のペースて増やしていく事

により、2019 年までに売上 4800 万、合計売上 1 億 6 千万円、経常利益 360 万円という経営目標の達成を目指して参ります。必要な人材の採用につきましては、『プラスワン』アイテムを 2 アイテム扱う毎に、一人ずつ採用します。

１２．（再挑戦支援保証の申込みの方はご記入ください。）

廃止若しくは解散に至った経緯や原因の詳細、またその経験を今回の開業にどのように活かすか等を具体的にお書きください。〔既に会社を設立している場合、会社を設立された方（創業者）が廃止、解散等の経験をどのように活かしたかをお書きください。〕