



挑戦する

あなたへ

みとしんは創業を応援します



このまちの夢がきこえる

水戸信用金庫

創業とは

「自分の人生を自らの判断で創っていく」
そんな夢を手に入れるための挑戦です。

創業は人生の一大転機。
それだけに万全な準備が必要です。
水戸信用金庫は貴方の夢の実現をお手伝いします。



創業のながれ

Step 1
やりたいことをイメージする

Step 2
計画書をつくる

Step 3
届出・申請をする

Step 4
開業する

Step 5
検証する



居酒屋店 店長
水戸 太郎さん

今日も忙しかったなー。
僕も飲食業界に勤めて17年経つのか。店長として経理関係も経験できたし、そろそろ自分の店を持つのも夢じゃないかもしれないな。
でも、なにから始めればいいのかいんだらう？調べる時間もないし……。

今日は時間に余裕があるから水戸太郎さんのところに顔出そうかな〜。
太郎さんみたいにスキルアップを常に意識しながら仕事に取り組む姿って、尊敬できるし応援したくなっちゃうんだよね〜。
お伺いしたらきっといい話が聞けそうな気がする……！



得意先係
みと信ちゃん



お、みと信ちゃん！
いつも元気だね！
今日はどうしたの？

こんにちは〜！
水戸信用金庫です！



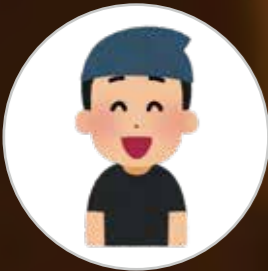
特別な用事はなかったのですが、何かいいお話が聞けそうな気がしたのでお邪魔しました！



さすがだね！
みと信ちゃんはいつもナイスタイミングで来るね！
ちょうど相談したいことがあったんだ！！

やっぱり！
こういうときの勤って不思議とあたるんだよね。

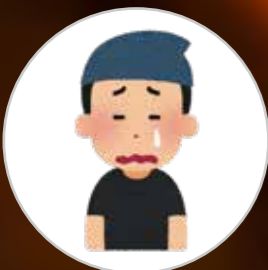




そろそろ独立しようかと考えてるんだ。



飲食店で17年勤めている経験を活かして水戸市でフレンチ居酒屋をやりたいんだ！



頭の中でいろいろ考えているんだけど何をしたらいいかわからなくて……。



相談事はどんなことですか？



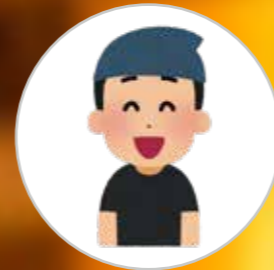
それは一大決心ですね！
どんなことをしたいのですか？



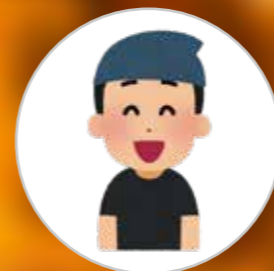
それは素晴らしいですね！
ところで、開業するにあたって何か準備はされていますか？



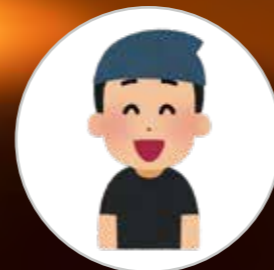
それでは一緒に考えてみましょう！
まずどんな事業がしたいのかをイメージすることが大切です！



自分の店を持って、自分が考えた料理をお客さまに食べてもらうのが昔からの夢なんだ！
そして、「おいしい」って喜んでいる笑顔が見たいんだ。



実は今の居酒屋の前はフランス料理店で働いていたからフレンチが得意なんだ。
でも本格的なフレンチは入りづらいと思っている人が多いみたいだから、「気軽にお箸で食べられるフレンチ」をコンセプトにしたいんだ。



そうでしょ！ こちら辺ではそんな居酒屋は見たことないからいいと思うんだ！

ある程度イメージが固まっているんですね！
そこまですべてできているのなら次のステップに移りましょう。

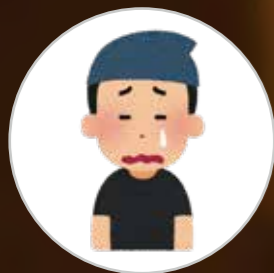
太郎さんはなぜ独立したいと思ったんですか？

素敵な夢ですね！
どんな料理を作るんですか？

確かにフランス料理は敷居が高いですよ……。フレンチをお箸で気軽に食べられたらうれしいですね！



数日後…



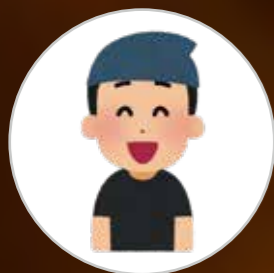
一通り書いてみたけどわからないところがたくさんあったよ。おかげで創業に向けての準備がまだまだ必要だってことがよくわかったよ。

いきなり全部書き上げるのは難しいですよ。でも創業するまでにはしっかりと準備する必要があります。



分からないところはみと信ちゃんに相談しながらでも大丈夫かな？

もちろんです！一緒に作っていきましょう！



自分ひとりで大変そうだな。みと信ちゃんに手伝ってもらえることになってよかった……！

さっそく創業計画書を作ってみましょう！

「みとしん」が全面サポートします！



この本では創業計画書の考え方や書き方について、太郎さんを例に説明しています。

創業計画書

1.経営者について

経営者略歴	・・・1
資産・お借入の状況	・・・2

2.事業概要と創業動機

事業概要	・・・3
創業動機	・・・3

3.経営理念

・・・4

4.事業の具体的内容

店舗概要	・・・7
営業戦略	・・・7
取扱商品・サービス	・・・7

5.組織体制

・・・8

6.市場ニーズとターゲット

市場ニーズ	・・・9
ターゲット	・・・9

7.競合調査

・・・10

8.投資および調達計画

投資計画	・・・11
調達計画	・・・12

9.開業までのスケジュールおよび資金繰り

・・・13

10.収支計画

収支計画を立てるにあたって	・・・15
売上高	・・・17
売上原価	・・・19
販管費および一般管理費	・・・20

11.長期収支計画の策定

・・・21

12.官公庁への届出・許認可

・・・25

13.広告・宣伝方法

・・・29

14.経営ツール

水戸信用金庫のグループ	・・・30
専門家への相談	・・・31
セミナー・講習会への参加	・・・31
補助金・助成金の活用	・・・31
創業者向け融資	・・・32

15.店舗のご案内

・・・35



水戸 太郎さん

略歴といってもどこから書けばいいかなあ。

基本的には初めて仕事に就いたところからでいいですよ。ただし、始める事業に関連する学歴や資格があれば、積極的に書いてください！



Point!

- ・ 経歴には職歴や取得した資格などを記載します。
- ・ アピールポイントでは得意なことや経験してきたことなどを積極的にアピールしましょう。

経営者略歴

氏名	水戸 太郎
生年月日	昭和57年3月10日
住所	茨城県水戸市大工町〇-〇
連絡先	029-〇〇〇-△△△△

年(和暦)	月	履歴
平成15年	3月	調理専門学校 卒業
平成15年	4月	東京都内株式会社A(フランス料理店) 入社 担当:調理
平成22年	8月	調理師免許取得
平成24年	8月	株式会社A 退社
平成24年	9月	茨城県水戸市内株式会社B(居酒屋) 入社 担当:店長・調理
令和〇年	5月	独立創業のため、株式会社B退職予定

アピールポイント

- ・ B社時代、独自にレシピを開発した「フォアグラ大根」が、お客さまから大変好評をいただき、看板メニューになりました。
- ・ B社では店長を経験し、飲食店の経営や経理も学ぶことができました。

資産・お借入の状況

【金融資産】 (単位:千円)

預け先名	種別	金額
水戸信用金庫	普通預金	2,000
〇〇証券	投資信託	500
計		2,500

【不動産】

種類	面積/m ²	所在地
なし		

【お借入】 (単位:千円)

お借入先名	お使用道	お借入残高	年間返済額
水戸信用金庫	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input checked="" type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	2,000	360
〇〇銀行	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input checked="" type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	300	240
	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他		
	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他		
年間返済額計:			600

Point!

- 【金融資産】 預金・投資信託の他、国債、積立の年金保険、仮想通貨などが挙げられます。
- 【不動産】 お持ちの建物や土地などを記載します。
- 【お借入】 全てのお借入を記載します。



なんで資産や借入を記載するの？

自分の資産とお借入を改めて確認するためです。後々関わってきますが、開業するにはお金が必要になります。そのお金を自分で用意するのか、借りるのかを確認するためのものでもあります。



事業概要	コンセプト:「気軽にお箸で食べられるフレンチの居酒屋」
	・水戸市でお箸で食べられるフレンチベースの創作料理をメインとして提供。
	・地元食材をふんだんに取り入れる。
	・プライベート空間(完全個室)
	・対象はカップル、女性グループ、夫婦、ビジネスマン。

Point!

- ・どこで何をするのか、特徴は何かを意識して書いてみましょう。



「創業動機」っていざ文字に起こすと
難しい気もする……。

独立しようと思ったきっかけを
掘り下げて考えてみましょう。
難しければ箇条書きでも大丈夫ですよ!



創業動機	・自分のお店を持ち、自分が作った料理を食べたお客様が「おいしい」と喜ぶ 笑顔が見たいという、かねてからの夢があり、フランス料理店で7年、居酒屋 で10年間、飲食業界の経験を積んできました。その中で、敷居の高いフランス 料理を、創意工夫し手頃な価格で提供すれば、あまり先例の無い居酒屋が作れ、 新しい顧客層もつかめるのではと考えたことが創業を決意した動機です。

Point!

- ・「前職の経験を活かして自分でも創業したいと思った」「昔から創業することが夢だった」
など創業のきっかけを記載します。
- ・創業に向けて準備してきたことなども記載します。

経営理念	期待を超える料理をお出しし、いつもお客様の笑顔溢れる店にする。



経営理念ってそもそもなに？

Point!

経営理念

今、この創業計画書を作ろうとしている貴方は、**大きな夢**を実現するために、お客さま、設備、信用、十分な資金、従業員などが何もない状態から創業を決心しているはずで

人生をかけてでも創業したかった「初心」は何だったのでしょうか。

経営理念とは**事業の根本となる活動方針を明文化したもの**です。この事業は何のために存在するのか、あるいは社会に対してどのような価値を提供するのかを、貴方の価値観や人生観と照らし合わせて考えてみて下さい。

また、経営理念は**常に事業の拠り所となるもの**です。貴方や従業員が業務を行う上である意思決定を迫られた場合、常にその判断基準となるのは「経営理念に合っているか？」になります。今後この、「初心」を忘れることなく事業に向き合うことが、困難や苦勞を乗り越える大きな力となります。

もっと知りたい!

～日本の会社の経営理念ってどんな感じ?～



東海旅客鉄道株式会社

日本の大動脈と社会基盤の発展に貢献する

伊藤忠商事株式会社

「三方よし(売り手よし)(買い手よし)(世間よし)」

水戸信用金庫

私たちは、もっとも身近な金融機関として、質の高い金融サービスをお届けし、お客さま一人ひとりの夢の実現と地域経済の発展に貢献します。

そういえば太郎さん。
お店は水戸市のどの辺に出店される予定なんですか？



実際に探すにはどうしたらいいかな？

希望に合う条件の物件を不動産屋さんに
聞くのが早いと思います。
取引先の不動産屋さんがありますので紹介
しましょうか？



人が集まる場所がいいと思うから
駅の近くで出店を検討しているよ。



お願いします！



相談中...



居酒屋だったら駅の近くが集客しやすいですね。
物件は当たってらっしゃるんですか？



いや、まだなんだよ。



相談してよかった！
おかげでいい候補が見つかったよ。
駅から近くて、しかも居酒屋の居抜き物件なんて
最高だよ！



飲食業の集客は立地が特に重要なファクターになるので、
太郎さんが希望する場所で物件があるかどうか、
先に調べた方がいいと思いますよ。



希望の物件があってよかったですね！
ではこの物件でどのように営業していくかを
計画書に書いていきましょう！





そもそも「営業戦略」ってなに？

営業戦略とは収益の増加を成し遂げるための長期的な計画のことを指し、具体的には自社の商品やサービスに競合との違いを出すことなどを言います。

例えば「品質」「価格」「デザイン」などで競合との違いを生み出すことなんです。



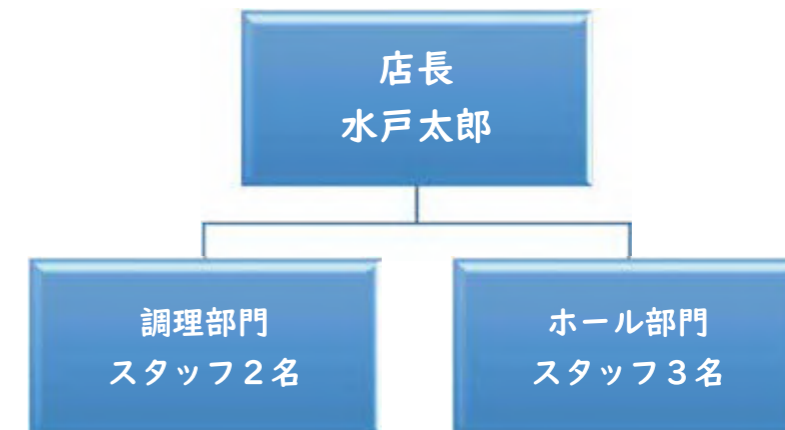
なるほどね。
ウチと競合さんの違いを考えればいいのか！

そうですね。
例えば太郎さんのお店の場合だと、「気軽にお箸で食べられるフレンチの居酒屋」がコンセプトであり、創作フレンチを低価格で提供することが営業戦略のひとつとなりますね。



店舗概要	屋号: フレンチ-tarotaro-	所在地: 水戸市〇〇-〇〇
	営業時間: 17:00-23:00(ラストオーダー22:30)	
	定休日: 毎週月曜日(祝日の場合は翌営業日)	
	席数: 12席(2名テーブル×2、4名テーブル×2) 全席個室、計4部屋	
	店舗面積: 30坪 距離: 水戸駅北口より徒歩5分	
営業戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・気軽にお箸で食べられる創作フレンチを低価格で提供する。 ・完全個室で内装は優しくロマンチックな雰囲気。女性同士、カップルの需要にも応える。 ・限定の月替わりメニューを用意し、お客さまの来店意欲をかき立てる。 ・地元の旬な食材(肉・魚・野菜)を積極的に利用して料理を提供する。 	
取扱商品	メニュー数: 創作フレンチ30種(うち月替わり限定5種)	
	居酒屋定番メニュー20種 ドリンク40種	
サービス	食事: 「フォアグラ大根」「キッシュ」「ラクレット」等、フレンチを居酒屋風にアレンジしたメニューを看板商品とする。	
	ドリンク: ビール、ウィスキー、ワイン等 ※特にワインの品揃えを充実させ、料理に合ったワインをお勧めする。	
	※お酒を飲まないお客様向けに、オリジナルノンアルコールカクテルを充実させる。	

組織体制



《役割》

- ・店長 …仕入管理、仕込み、調理、料理の提供、経理
 - ・調理補助(アルバイト) …仕込み、調理
 - ・ホール(アルバイト) …料理の提供、おすすめの案内
- ※調理補助2名は週3日出勤、ホール3名は週2日出勤
調理補助、ホール共に一日の営業に必要な労働時間は7時間。

Point!

・どの様な体制で営業していくかを記載します。具体的には役割、雇用形態、必要人員等です。



なんで組織体制って考えることが必要なの？
人数だけわかればいいんじゃない？

計画している事業の部門や役割、それに携わる人員のバランスを明確にするためのものです。



雇用形態とかも書く？

人数や雇用形態は、収支計画の人件費の算出根拠となるので記載しましょう！



市場ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・全国のフレンチ居酒屋の市場規模は令和〇年の1,000億円から、令和●年の1,200億円と3年間で200億円拡大している。 ・首都圏では出店数が増加しており、将来的に茨城県でも拡大が期待できる。
	<ul style="list-style-type: none"> ・実際に以前の職場のお客様から「フレンチを低価格で食べられるお店があったらいいね」との要望が多かった。

Point!

- ・参入する事業の市場規模（金額、利用人数等）の状況を記載します。
- ・アンケートや実際のお客様の声がある場合は記載します。

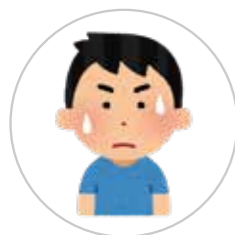
市場ニーズとは「提供する商品やサービスがお客さまから求められているものなのか」や「参入する市場が拡大していくのか、縮小していくのか」を知るためのものです。特に縮小していく市場であれば、勝ち残るための綿密な計画が必要になるんです。



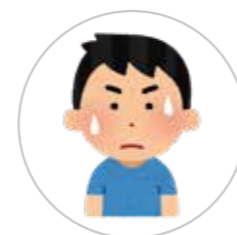
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ・リーズナブルな価格帯のフレンチを、雰囲気の良い店で飲食をしたい20～50代のカップル・女性グループ・夫婦。
	<ul style="list-style-type: none"> ・普段から大衆居酒屋に通っているが、より上質の味や雰囲気を求めているビジネスマン。
	<ul style="list-style-type: none"> ・従来の居酒屋に行きづらい人。

Point!

- ・どのようなお客さまに対して商品やサービスを提供するのか、また、そのお客さまが何歳くらいでどのような場面で利用してくれるのか等を考えます。



提供する商品やサービスがターゲットのニーズとマッチしていることが大切なんだね。



競合調査ってどうやればいいんだろう……。

まずはコンセプトが似ているお店を探してみましょう。似ているということはターゲットが重複している可能性が高く、競合となると思います。



探した後はどうするの？

お店の雰囲気や価格、メニュー、客層等を調査しましょう。実際に足を運んで調査することが大事です。ただ、時間が無かったり調査が難しかったりする場合は、私から関連会社の株みと地域総合研究所に調査依頼ができますよ。お願いしてみますか？



まずは自分の目で他の店の雰囲気を見ておきたいから近くの競合店を調査してみるよ。でも自分の力で調査しきれなかった時にはお願いするね。

競合調査	当店と同様にフレンチを提供する、水戸駅から徒歩5分圏内にある近隣飲食店の特徴等。				
		当店	A店	B店	C店
	コンセプト	フレンチ居酒屋	洋風居酒屋	洋風居酒屋	フレンチレストラン
	客単価	4,500円	5,500円	3,500円	15,000円
	ターゲット	・20-50歳代のカップル、女性グループ、夫婦・ビジネスマン	近辺に勤務するビジネスマン	50-60歳代のビジネスマン	60-70歳代の富裕層
	レイアウト	完全個室	一部個室	個室なし	一部個室
	フレンチメイン	○	×	×	○
	当店は競合と比べて価格帯が低く、レストランではなく居酒屋の形態をとることから「敷居が低く、個室があり食べに行きやすいこと」が当店の優位性となる。				

Point!

- ・競合調査は、創業予定地の商圏内で同じコンセプトの店が何件あるか確認し、自社が優位性を発揮できるかを明確にするために行います。実際に客として競合先に足を運び、お店の雰囲気や価格、メニュー、客層、お客さまの来店状況等を把握することも重要な調査です。
- ・調査結果を表にすると比較しやすくなります。

投資計画 (単位:千円)

項目	金額	説明
改装費	3,000	店内外改装×1 店舗面積:30坪
看板設置	1,000	入口上部×1
調理設備	2,000	冷蔵冷凍庫×1
什器	500	食器等一式
小計	6,500	
運転資金	3,500	
合計	10,000	

調達計画 (単位:千円)

項目	金額	説明
自己資金	1,000	水戸信用金庫 普通預金より
借入金	9,000	返済期間7年、元金据置6ヶ月(予定)
合計	10,000	



投資計画はどう書けばいいかな。

創業に必要な設備費や改装費がいくら必要かを考えるといいと思います。



運転資金はどう書くの？

開業前から開業直後は経費等の支出が売上等の収入を上回り、資金が不足する場合があります。運転資金がいくら必要かはこの後の計画を立てていくことで明確になりますので、最初から埋める必要はありません。「9.開業までのスケジュールおよび資金繰り」「11.長期収支計画の策定」を計画の上で金額を決めましょう。



Point!

創業するにあたりいくら必要かの確認

設備資金

- ・投資計画を策定することで、「この投資は始める事業に必要なのか」「この設備の価格は相場より高くないか」等を確認します。
- ・設備資金の金額は、複数の業者から見積もりを取ることで価格の妥当性を検証することも大事です。

運転資金

- ・開業前から開業直後までは、売上等の収入の方が支出より少ないため、資金が不足する場合があります。売上等の収入が安定するまでの不足資金（運転資金）を借入でまかなう必要があります。



投資計画を見ると、手持ち資金だけでは足りないな。今回足りない分は借入でまかなえないかなあ。

必要資金を借入で調達する場合は、金額と期間を記載します。借入は事業の儲けから返していきますので「11.長期収支計画の策定」を計画して無理のない返済期間にしましょう。



Point!

投資計画の資金をどのように調達するか

- ・資金の調達方法は補助金や助成金、クラウドファンディング、親族からの支援金などがあります。
- ・保有する金融資産を全て創業資金に充当する必要はありません。予期せぬ事態に備え、自己資金を残しておきましょう。

収支計画を立てるにあたって



「収支計画」を立てるにあたっての一般論を少し説明させていただきます。

収支計画とは、事業に対する思いや戦略を具体的な数字に落とし込むことで、事業が利益を計上し、安定して継続できるかを確認する重要なものです。

Point!

営業利益は「売上高」「売上原価」「販売費および一般管理費(販管費)」で構成されます。

$$\text{売上高} - \text{売上原価} - \text{販管費} = \text{営業利益}$$

Point!

1. 売上高の計算方法について

売上高の計算方法は業種によりますが、基本は下記計算式で算出することができます。

$$\text{単価} \times \text{人数} \times \text{件数} \times \text{個数} = \text{売上高}$$

【例1】飲食店、美容室等のサービス業

$$\text{客単価} \times \text{席数} \times \text{回転数} = \text{売上高}$$

4,000円 25席 1日当り1.5回 1日当り15万円



【例2】車販売、コンビニ等の小売業

$$\text{客単価} \times \text{来店人数} \times \text{成約率} = \text{売上高}$$

100万円 年300人 30% 9,000万円



【例3】工務店、土木工事、外構工事等の建設業

$$\text{受注単価} \times \text{受注件数} = \text{売上高}$$

3,000万円 年4件 12,000万円



2. 売上原価の計算方法について

- ・売上原価とは、販売商品の仕入資金、商品製造に必要な材料費、労務費、外注費などが該当します。
- ・計画時に仕入先や仕入額がわからない場合は、業界別の黒字企業指標を参考にする方法もあります。



参考：日本政策金融公庫「小企業の経営指標調査」

3. 販売費および一般管理費の計算方法について

- ・販売費および一般管理費とは、販売業務や管理業務で発生する費用のことで、人件費や広告宣伝費、水道光熱費、地代家賃などが該当します。
- ・事業を行っていく上で「どのような支出」が、「いつ」「どれくらい」発生するかを把握します。
- ・値上がり(値下がり)が将来的に見込まれる場合はそれも計画値に織り込みましょう。
- ・販管費の中でも特に人件費は割合が高い項目です。イメージがつかない場合は、業界別の指標を参考にする方法もあります。



なるほどね！

でも、業界別の指標はどうやって調べればいいか、さっぱりわからないんだけど。

大丈夫ですよ！

私も全面協力しますし、私では難しいことは、(株)みと地域総合研究所で調べてもらえますから。この後に計画する、「収支計画」についてもアドバイスや検証をしてもらえますので安心してください！



売上高

では売上高を計画してみましょう。

業種によっても違いますが、太郎さんのような飲食業の場合は、1・2年目にお客さまに知ってもらい、認知が高まり軌道に乗る3年目を想定して売上高を考えると計画しやすいと思いますよ。



そうなんだ！じゃあまずは3年目の売上高を考えよう！

そうですね。
3年目の客単価と回転数あるいは来店客数をどのように見込みますか？
ちなみに業界平均の回転数は1.5回とされています。



「気軽にお箸で食べられるフレンチの居酒屋」というコンセプトだからゆっくり過ごしてもらいたいので下の表のようにしたいと思っているんだ。
回転数については、曜日によって違うと思うので平均で1.2回転くらいを予想しているよ。

項目	客単価	算出方法	回転数・席数
食事	2,400円	900円×1品+500円×3品	1.2回
ドリンク	2,100円	700円×3杯	12席

そうすると、3年目の売上高は、15ページ・例1の式に当てはめると次のようになりますね。

項目	客単価	席数	回転率	年間営業日数	年間売上高
食事	2,400円	12席	1.2回転	300日	10,368千円
ドリンク	2,100円				9,072千円
3年目の年間売上高					19,440千円



3年目の売上計画ができたぞ！
初年度と2年目はどうすればいいかな？

認知度などを考慮し、3年目の計画と比べてどの程度なら売上が立ちそうか考えてみましょう。



なるほどね。
初年度は認知度がまだまだ低いから3年目の計画の70%くらい、2年目は認知度が徐々に高まると想定し80%とするよ。

無理のない計画ですね！
それでは、計画書の「売上高」に記載していきましょう。



売上高 (単位:千円)

	初年度	2年目		3年目	
			対前年比		対前年比
食事	7,257	8,294	1,037	10,368	2,074
ドリンク	6,350	7,257	907	9,072	1,815
合計額	13,607	15,551	1,944	19,440	3,889

説明・内容・根拠等

・軌道に乗る3年目の売上を下記のように算出し、初年度計画は3年目の売上の70%、2年目の計画は80%として計画した。

【年間売上計画】

項目	客単価	算出方法	回転数・席数
食事	2,400円	900円×1品+500円×3品	1.2回
ドリンク	2,100円	700円×3杯	12席

※回転数については火水木を0.9回、金土日を1.5回とした。(平均1.2回)

項目	客単価	席数	回転率	年間営業日数	年間売上高
食事	2,400円	12席	1.2回転	300日	10,368千円
ドリンク	2,100円				9,072千円
3年目の年間売上高					19,440千円

売上原価

太郎さん、売上原価はどれくらいで考えていますか？
飲食店のドリンク込での一般的な売上原価は30%くらいと
言われています。



店長として仕入の管理もしていたので原価計算は
自信があるんだ。前の店では食事が40%、ドリンクが20%、
合わせた売上原価率が30%くらいだったんだ。

今回は協力してくれる肉屋、魚屋、農家から食材を安く
仕入れることができるから食事の原価率は35%、ドリンクは
原価の高いワインを多めに取扱うから25%で考えているよ。
合わせた原価率は前の店と同じ30%になるかな。



前職の経験が活かれますね。
では、計画した売上高に原価率を乗じた数値を
計画書の「売上原価」欄に記載していきましょう！



売上原価 (単位:千円)

	初年度		2年目		3年目	
	金額	原価率	金額	原価率	金額	原価率
食事	2,539	35.0%	2,985	36.0%	3,836	37.0%
ドリンク	1,587	25.0%	1,886	26.0%	2,449	27.0%
合計額	4,126	30.3%	4,871	31.3%	6,285	32.3%

説明・内容・根拠等

当店の食事とドリンクを合わせた売上原価は約30%とした。

【詳細】

- ・食事の売上原価率は、前職の経験で40%だったところ、協力先から食材を安く仕入れることができるため35%とした。
- ・ドリンクの売上原価率は、前職の経験で20%だったところ、原価の高いワインを多めに取扱うことから25%とした。
- ・物価高騰を考慮し、3年目まで原価率を対前年比1%増加とした。

※合計欄の原価率については、加重平均。

販管費および一般管理費

販管費ってどう計画すればいいかな。



人件費であれば競合を、地代家賃であれば候補地の賃料を
参考にしたり、広告宣伝費や保険料はインターネットで調べる
などして計画を立てていきましょう。



時給については競合さんはホール980円、調理補助1,000円で
募集していたんだけど、従業員に責任感を持って頑張って
働いて欲しいので、ホール1,000円、調理補助1,100円とするよ。



他の販管費もインターネットで調べてみようかな。

それでもわからない項目については、指標を使って
平均値を参考とする方法もありますよ。



販売費および一般管理費 (単位:千円)

	初年度	2年目		3年目	
		金額	対前年比	金額	対前年比
人件費	4,410	4,630	220	4,861	231
水道光熱費	960	960	0	960	0
地代家賃	2,400	2,400	0	2,400	0
広告宣伝費	120	120	0	120	0
損害保険料	60	60	0	60	0
その他経費	680	777	97	972	195
減価償却費	900	900	0	650	-250
合計額	9,530	9,847	317	10,023	176

説明・内容・根拠等

- ・人件費：時給は競合を参考とした。
労働時間は組織体制より、調理補助、ホール共に一日7時間。
最低賃金の引上げを考慮し、3年目まで対前年比5%増加の計画とした。

役割	時給	労働時間	営業日数/月	年換算	年間人件費
調理補助	1,100円	7時間	25日	12ヶ月	2,310千円
ホール	1,000円	7時間	25日	12ヶ月	2,100千円
人件費合計					4,410千円

- ・水道光熱費：同規模の居酒屋での勤務経験を参考とした。8万円/月(電気3万円、ガス3万円、水道2万円)とする。
- ・地代家賃：月20万円×12ヶ月(出店候補先家賃)
- ・広告宣伝費：グルメサイト掲載料金月額1万円×12ヶ月
- ・損害保険料：火災保険月額5千円×12ヶ月
- ・その他経費：年間売上高5%とする。(同規模の居酒屋での勤務経験を参考)
- ・減価償却費：各導入設備の法定耐用年数に応じて計上。



長期収支計画の策定には非常に大事な目的があるので、長い説明になりますが聞いてください。
 まず一つが、将来事業がどのようになるかを見るのが目的です。例えば「黒字転換はいつか」「5年後・10年後に十分な利益は確保できるのか」「5年後・10年後のキャッシュは十分か」「借入額は順調に返済できるのか」を予想することができます。
 それを基に、設備の更新・拡張の計画や次の事業展開等の構想にも役立ちます。



そしてもう一つ、もっと重要な目的があります。
 この収支計画は太郎さんの思いとお店のコンセプトから売上・売上原価・販管費を想定したものと
 なっています。なので、この計画書はただの数字の羅列ではなく、「太郎さんの創業時の夢が数字に
 なった」とても大切なものです。
 そして、この計画書は事業開始後の目標及びマイルストーンにもなります。したがって作ったら終わり
 ではなく、年度ごとに実績が出たらこの計画と比較し、達成できたか、できていないとしたらどうし
 てか、などの検証の基礎としても活用します。

	開業前	1年目		2年目		3年目		4年目	
				比率		比率		比率	
売上高	0	13,607	100.0%	15,551	100.0%	19,440	100.0%	19,440	100.0%
食事	0	7,257	53.3%	8,294	53.3%	10,368	53.3%	10,368	53.3%
ドリンク	0	6,350	46.7%	7,257	46.7%	9,072	46.7%	9,072	46.7%
売上原価	0	4,126	30.3%	4,871	31.3%	6,285	32.3%	6,285	32.3%
食事	0	2,539	18.7%	2,985	19.2%	3,836	19.7%	3,836	19.7%
ドリンク	0	1,587	11.7%	1,886	12.1%	2,449	12.6%	2,449	12.6%
売上総利益	0	9,481	69.7%	10,680	68.7%	13,155	67.7%	13,155	67.7%
販売費及び一般管理費	2,143	9,530	70.0%	9,847	63.3%	10,023	51.6%	10,023	51.6%
人件費	367	4,410	32.4%	4,630	29.8%	4,861	25.0%	4,861	25.0%
水道光熱費	0	960	7.1%	960	6.2%	960	4.9%	960	4.9%
地代家賃	1,600	2,400	17.6%	2,400	15.4%	2,400	12.3%	2,400	12.3%
広告宣伝費	10	120	0.9%	120	0.8%	120	0.6%	120	0.6%
損害保険料	30	60	0.4%	60	0.4%	60	0.3%	60	0.3%
その他経費	136	680	5.0%	777	5.0%	972	5.0%	972	5.0%
減価償却費	0	900	6.6%	900	5.8%	650	3.3%	650	3.3%
営業利益	-2,143	-49	-0.4%	833	5.4%	3,132	16.1%	3,132	16.1%
営業外損益	-45	-133	-1.0%	-115	-0.7%	-94	-0.5%	-74	-0.4%
経常利益	-2,188	-182	-1.3%	718	4.6%	3,038	15.6%	3,058	15.7%
特別損益	0	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
税引前当期純利益	-2,188	-182	-1.3%	718	4.6%	3,038	15.6%	3,058	15.7%
税等	0	0	0.0%	0	0.0%	303	1.6%	305	1.6%
税引後当期純利益	-2,188	-182	-1.3%	718	4.6%	2,735	14.1%	2,753	14.2%
簡易キャッシュフロー	-2,188	718	-	1,618	-	3,385	-	3,403	-
創業運転資金	3,500	0	-	0	-	0	-	0	-
返済元金	0	1,160	-	1,392	-	1,392	-	1,392	-
返済後キャッシュフロー	1,312	-442	-	226	-	1,993	-	2,011	-
キャッシュフロー累計	1,312	870	-	1,096	-	3,089	-	5,100	-
借入金	9,000	0	-	0	-	0	-	0	-
借入金残	9,000	7,840	-	6,448	-	5,056	-	3,664	-

≪説明記入欄≫

- 売上高・・・軌道に乗る3年目を基準とし、4年目以降横ばいで推移。
- 売上原価・・・物価高騰を考慮し、3年目までは対前年比1%増加、4年目以降横ばいで推移。
- 人件費・・・最低賃金の引上を考慮し、3年目までは対前年比5%増加、4年目以降横ばいで推移。
- その他経費・・・売上高に比例し変動。
- 営業外損益・・・本件支払利息分を計上(借入金額9,000千円、融資期間7年、利率1.50%を想定)。

(単位:千円)

	5年目		6年目		7年目		8年目		9年目		10年目	
		比率		比率		比率		比率		比率		比率
売上高	19,440	100.0%	19,440	100.0%	19,440	100.0%	19,440	100.0%	19,440	100.0%	19,440	100.0%
食事	10,368	53.3%	10,368	53.3%	10,368	53.3%	10,368	53.3%	10,368	53.3%	10,368	53.3%
ドリンク	9,072	46.7%	9,072	46.7%	9,072	46.7%	9,072	46.7%	9,072	46.7%	9,072	46.7%
売上原価	6,285	32.3%	6,285	32.3%	6,285	32.3%	6,285	32.3%	6,285	32.3%	6,285	32.3%
食事	3,836	19.7%	3,836	19.7%	3,836	19.7%	3,836	19.7%	3,836	19.7%	3,836	19.7%
ドリンク	2,449	12.6%	2,449	12.6%	2,449	12.6%	2,449	12.6%	2,449	12.6%	2,449	12.6%
売上総利益	13,155	67.7%	13,155	67.7%	13,155	67.7%	13,155	67.7%	13,155	67.7%	13,155	67.7%
販売費及び一般管理費	10,023	51.6%	10,023	51.6%	10,023	51.6%	10,023	51.6%	9,773	50.3%	9,773	50.3%
人件費	4,861	25.0%	4,861	25.0%	4,861	25.0%	4,861	25.0%	4,861	25.0%	4,861	25.0%
水道光熱費	960	4.9%	960	4.9%	960	4.9%	960	4.9%	960	4.9%	960	4.9%
地代家賃	2,400	12.3%	2,400	12.3%	2,400	12.3%	2,400	12.3%	2,400	12.3%	2,400	12.3%
広告宣伝費	120	0.6%	120	0.6%	120	0.6%	120	0.6%	120	0.6%	120	0.6%
損害保険料	60	0.3%	60	0.3%	60	0.3%	60	0.3%	60	0.3%	60	0.3%
その他経費	972	5.0%	972	5.0%	972	5.0%	972	5.0%	972	5.0%	972	5.0%
減価償却費	650	3.3%	650	3.3%	650	3.3%	650	3.3%	400	2.1%	400	2.1%
営業利益	3,132	16.1%	3,132	16.1%	3,132	16.1%	3,132	16.1%	3,382	17.4%	3,382	17.4%
営業外損益	-53	-0.3%	-32	-0.2%	-11	-0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
経常利益	3,079	15.8%	3,100	15.9%	3,121	16.1%	3,132	16.1%	3,382	17.4%	3,382	17.4%
特別損益	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
税引前当期純利益	3,079	15.8%	3,100	15.9%	3,121	16.1%	3,132	16.1%	3,382	17.4%	3,382	17.4%
税等	307	1.6%	619	3.2%	624	3.2%	626	3.2%	676	3.5%	676	3.5%
税引後当期純利益	2,772	14.3%	2,481	12.8%	2,497	12.8%	2,506	12.9%	2,706	13.9%	2,706	13.9%
簡易キャッシュフロー	3,422	-	3,131	-	3,147	-	3,156	-	3,106	-	3,106	-
創業運転資金	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
返済元金	1,392	-	1,392	-	880	-	0	-	0	-	0	-
返済後キャッシュフロー	2,030	-	1,739	-	2,267	-	3,156	-	3,106	-	3,106	-
キャッシュフロー累計	7,130	-	8,869	-	11,136	-	14,292	-	17,398	-	20,504	-
借入金	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
借入金残	2,272	-	880	-	0	-	0	-	0	-	0	-

この収支計画書を1回で完成させるのは難しいです。作ってみて、想定する利益やキャッシュフローが確保できない場合は、売上・販管費の見直しや、設備や借入金の見直し等が必要で、何回かシミュレーションを繰り返しながら完成します。
 時間が無かったり、自分でやるのが難しかったりする場合は、前出の(株)みと地域総合研究所でシミュレーションしてくれるので遠慮なく私に言ってください。





計画書ができた！
なんか事業が現実的になってきたぞ！
実際に開業するのが待ち遠しいな。
その前に借入のために融資の申込が必要だけど、
これを金融機関に持っていきやすく貸してくれるかな？

いやいや、審査がありますので、計画書を作ったらからと
いって必ず貸してくれるというわけではないんです。

そうだね！ 当然だよ！

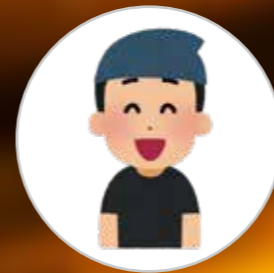
太郎さんの作った計画書が、客観的に見て成功
できるかどうかを判断してもらわなければいけません。

じゃあせっかくだから水戸信用金庫で融資の申込をしよう！

ありがとうございます！ 太郎さんの夢を後押し
できるようにがんばりますね！

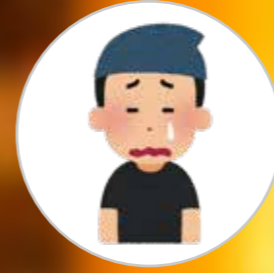
後日…

太郎さ～ん！
審査の結果、無事決裁となりましたよ！



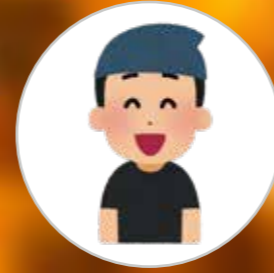
よかった！
よーし！ 融資も決裁になったし、
設備を発注して開業だー！

太郎さん、まだやることありますよ！



え、まだあるの??

スケジュールで確認した許認可の申請や
届出は忘れていませんか？



キョニンカ？ トドケテ？

例えば税務署には開業届の提出が必要だったり、
飲食物を扱う居酒屋の場合は保健所から
営業許可を受ける必要があったりするんです。



あーなんか聞いたことあるな。
僕の場合だと何が必要だろう。

太郎さんは今回個人事業主として開業しますね！
その場合は「開業届」「飲食店営業許可」の申請、
「食品衛生責任者」の資格、また従業員も雇用しますので
労働基準監督署へ「労働保険成立届」等の提出も必要と
なります。
各許認可などは下りるまで期間を要するものも
ありますので時間に余裕をもって申請しましょう。



開業に間に合うように申請しておく必要があるんだね。



官公庁への届出

法務局（法人を設立する場合のみ）

- ・定款の作成
- ・出資金の準備
- ・設立登記
- ・設立登記申請書など

個人事業主で開業の場合、左記は必要ありません。



法人と個人事業主のメリット・デメリット

事業は法人・個人事業主のどちらかで始めます。それぞれメリット・デメリットがあります。

	法人	個人事業主
メリット	・節税効果が個人事業主より高い	・設立に費用がかからない
	・赤字を繰り越せる期間が長い (最長10年間)	・申告書作成等の事務が簡略
デメリット	・設立に費用がかかる	・節税効果が法人より低い
	・申告書作成等の事務が煩雑	・赤字を繰り越せる期間が短い (最長3年間)

税務署（開業の届出）

- ・開業届
新しく事業を始めた場合
- ・青色申告承認申請書
青色申告における特典を受ける場合

開業届は法人・個人事業主、どちらの場合でも必要です。



青色申告って？

個人事業主の確定申告の方法は「白色」と「青色」があります。「青色」は要件がありますが、下記のような特典があります。それぞれの要件や特典を理解し選択しましょう。

	要件	特典
白色	なし	なし
青色	・正規簿記における帳票保存	・青色申告特別控除（最大65万円）
	・貸借対照表・損益計算書の作成	・純損失の繰り越し（3年内）
		・専従者給与の経費算入

青色申告特別控除を適用することで、所得税・復興特別所得税や個人住民税、社会保険料などの負担が白色申告の場合より軽減されます。



従業員を雇用した場合に必要な届出

提出先	提出書類	提出が必要となる従業員数
労働基準監督署	労働保険成立届	1人以上
	就業規則など	10人以上
公共職業安定所	雇用保険適用事務所届	1人以上
	労働保険関係成立届など	
年金事務所	健康保険、厚生年金適用届	1人以上（個人事業主の場合は5人以上）
	被保険者資格取得届など	

※従業員はパート・アルバイトを含みます。

一般的に労働基準監督署、公共職業安定所、年金事務所への届出は従業員を雇用した場合に提出が必要となります。また上記以外の書類が必要になる場合もありますので関係官公庁へよく確認しましょう。



官公庁への許認可申請

保健所・警察署・その他官庁

開業するにあたり、事業内容によっては許認可が必要となります。許認可の種類は、関係官公庁に届け出れば開業が可能な「届出」の他、申請後に審査・承認が必要な「許可・登録・免許」があります。

【許認可が必要な事業の例】

保健所	警察署	都道府県 その他官庁
<ul style="list-style-type: none"> ・飲食店営業 ・菓子製造業 ・食肉販売業 ・魚介類販売業 ・旅館業 ・理美容業 ・クリーニング業 ・医薬品販売業 ほか 	<ul style="list-style-type: none"> ・麻雀業 ・古物商 ・警備業 ほか 	<ul style="list-style-type: none"> ・酒類販売業 ・各種学校 ・旅行業 ・宅地建物取引業 ・建設業 ・運送業 ・人材派遣業 ・自動車整備業 ・ガソリンスタンド ほか

上記に記載がない事業でも許認可が必要な場合があります。また、許可が下りるまで長期間となるものもありますので、申請は余裕をもって行いましょう。





無事、創業することができたよ！！
みと信ちゃんありがとう！



みと信ちゃんが担当で本当によかった。一生忘れないよ！
これからも計画書通り頑張らなくちゃ！

おめでとうございます！！
太郎さんの創業計画書の作成をお手伝いできたこと
光栄に思います！
こちらこそ、ありがとうございます。



創業してからが本番です！
これからも太郎さんと「みとしん」二人三脚で
頑張っていきましょう！ 応援してます！！



計画書作りは大変だったけど、みと信ちゃんと作り
上げていったことで、僕一人では見えなかったもの
が見えたり、気付けなかったことにも気が付けたよ。



ちなみに今後も事業を続けるにあたって
知っておいたほうが良い情報はありますか？

いやいや、そんなことはないですよ。
太郎さんの情熱があってこそ、無事開業できたんですよ！



ありますよ！
次ページから「広告・宣伝方法」や「経営ツール」にて
ご説明しますね！



認知度の向上や集客のために、広告は非常に重要です。より効果的な広告宣伝をしましょう。



• 広告のターゲットを明確にしましょう！

やみくもに新聞折込チラシを入れたり、SNSを使って発信をしても効果は期待できません。事業のターゲット層が情報収集をする媒体で広告を考えましょう。

例えば、若年層がターゲットの飲食店であれば、SNSにお店の写真や情報、クーポンなどを掲載したほうが高い集客が期待できます。



• 掲載内容を考える

いい場所に掲載しても内容が悪ければ効果は出ません。

例えば、飲食店であればメニューの写真をインターネット等に公開することが多いと思います。掲載する写真の撮り方1つでも大きく印象が変わります。

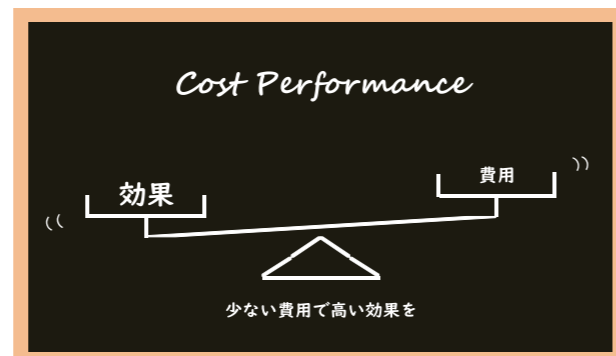
ただ撮るだけでなく商品の見栄えが良くなるように工夫しましょう。



※出展：日本政策金融公庫

• 費用対効果を考える

ウェブ広告やチラシ配布などは費用が発生します。いくら費用をかけて、どのくらい売上が期待できるかを考えましょう。



水戸信用金庫のグループ

水戸信用金庫はグループ全体で皆さまのサポートを致します。



水戸信用金庫の事業者サークル

活動内容:著名な講師による講演会やセミナー、視察研究等

みとしん経営研究会
対象:経営者の方(会員数:244名)

みとしん青年重役会
対象:次世代の経営者の方(会員数:197名)

※会員数は令和7年3月末現在のものです。

専門家への相談

専門的な知識が必要となる場合は、以下の制度や支援サービスの協力を積極的に受けましょう。



・茨城県よろず支援拠点

新商品の開発や、販路拡大、IT化など
幅広い分野の専門家に相談することができます。
無料のサービスなので積極的に活用しましょう。



※参考：茨城県よろず支援拠点

オフィスの準備



起業を志す方、創業間もない方を応援するため
インキュベーションオフィス「夢ぶらざ」を
運営しています。
起業予定の方、創業後3年未満の法人・個人
事業主の方はぜひご活用ください。

セミナー・講習会への参加



起業には法務・労務・財務など多くの知識も
必要となります。各市町村などが創業に関わ
るセミナーなどを開催していますので積極的
に活用しましょう。



※参考：水戸市「みと創業支援塾」

補助金・助成金の活用

創業後も多大な資金が必要となります。

補助金や助成金を活用することで自己負担を抑えることができます。

【補助金の例】

補助金名	補助率	補助金額
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	最大2/3	最大4,000万円
小規模事業者持続化補助金	最大3/4	最大250万円

上記補助金に限らず、他にもたくさんの補助金・助成金があります。
ぜひ水戸信用金庫にご相談ください。



創業者向け融資

「つなぐ」（日本政策金融公庫協調融資）



【制度内容】

融資限度額	2,000万円
融資期間	運転資金 7年以内 設備資金 10年以内

【対象者】

水戸信用金庫の営業地区内で以下に該当される方

- ①新たに事業を始める方
- ②創業後5年未満の方

【融資方法】

水戸信用金庫と日本政策金融公庫の協調融資
それぞれの金融機関の融資商品を利用(審査は個別に実施)

【お使いみち】

運転資金、設備資金

【ご相談窓口】

水戸信用金庫(全店舗)

日本政策金融公庫(水戸支店、土浦支店、日立支店、松戸支店)

※申込状況によって保証料、手数料等が発生する場合がございます。

「茨城県創業支援融資」（茨城県信用保証協会）



【制度内容】

融資限度額	3,500万円
融資期間	運転資金 7年以内 設備資金 10年以内
金利	1.3~1.6%
保証料率	0.9~1.1% → (引下・県補助後)0~0.5%

※申込条件によって金利・保証料率は変わります。
詳しくは水戸信用金庫または茨城県信用保証協会
へご相談ください。



茨城県

「千葉県制度融資創業資金」（千葉県信用保証協会）



【制度内容】

融資限度額	3,500万円
融資期間	運転資金 5年以内 設備資金 7年以内
金利	1.2~1.6%
保証料率	0.8~1.0% → (割引後)0.4~0.6%

※申込条件によって金利・保証料率は変わります。
詳しくは水戸信用金庫または千葉県信用保証協会
へご相談ください。

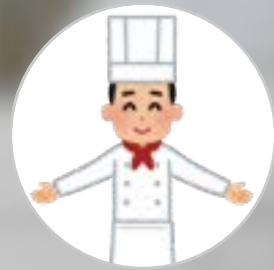


千葉県

※掲載している内容は令和7年5月末現在のものです。



開業半年後…



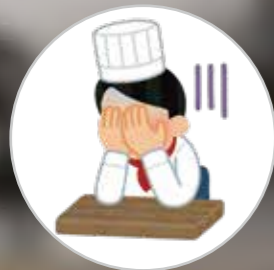
開業してから無事半年経ったけど、
お客さんの評判も上々だ！
そうだ！ みと信ちゃんが言ってたな……。
計画書と現状を見比べてみよう！

利益が計画より少ないなあ、
どうすれば……。

こんにちはー！
開業から半年経ちましたかどうですか？



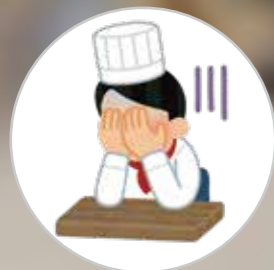
みと信ちゃん！
相変わらず君はベストタイミングで来てくれるね！
実は、売上は好調なんだけど、計画よりも利益が
上がらないんだ。



原因はなんでしょう？



物価高騰の影響を受けて、野菜の仕入と水道光熱費が
計画以上にかかっていることが原因かなあ……。



せっかく料理が好評なのに……。
何か対策はお考えですか？



経費面はこれ以上削減できないから、今以上の利益を確保
するためには売上を伸ばさなきゃいけないんだけど、
いい方法が思いつかなくて……。



好評な料理を冷凍販売するのはどうですか？
自販機なら人もいいませんし、ピーク時間でないときに仕込みを
すれば人件費を抑えて効率的に時間を使えますよ！
営業時間外でも店の味を知ってもらえる効果があるし、今度は
そのお客様が来店してくれるかもしれません。



確かにいい案だね！
けど冷凍自販機は高くてねー。



補助金を使えば自己資金は約半分で済みますよ！
補助金の申請については株式会社みと地域総合研究所が
手伝ってくれます！



そんなものもあるんだ！
それならばこれからも売上を伸ばしていけそうだ！



(令和6年7月1日現在)

(令和6年7月1日現在)

店番	店舗名	所在地	電話番号	ATM稼働時間	インフォメーション
県央地区					
040	本店営業部	水戸市城南2-2-21	029-222-3313		
001	大工町支店	水戸市大工町1-2-3	029-227-1161		
012	袴塚支店	水戸市袴塚2-3-3	029-221-0211		●
013	下市支店	水戸市本町2-2-21	029-226-3101		
014	吉田支店	水戸市元吉田町1627-1	029-247-8121		●
042	酒門支店	水戸市けやき台3-57-1	029-246-3100		
016	千波支店	水戸市千波町2770-30	029-243-4433		●
043	平須支店	水戸市平須町1820-46	029-244-1311		
003	赤塚支店	水戸市赤塚1-1981-1	029-251-1515		
011	見和支店	水戸市姫子2-700-3	029-252-6655		
024	内原支店	水戸市内原町1503	029-259-6331	平日	●
025	友部支店	笠間市八雲1-4-14	0296-77-0821	8:00 ~ 21:00	●
114	岩間支店	笠間市下郷4439-170	0299-45-7235	—	●
102	小川支店	小美玉市中延128-2	0299-58-2511	土・日・祝日	●
111	美野里支店	小美玉市堅倉946-3	0299-48-2111	9:00 ~ 19:00	●
118	羽鳥支店	小美玉市羽鳥2669-2	0299-46-1234		●
005	大洗支店	東茨城郡大洗町磯浜町895-2	029-266-1111		●
026	茨城町支店	東茨城郡茨城町小鶴77-1	029-292-6611		●
010	那珂湊支店	ひたちなか市湊中央2-8-10	029-262-4161		●
030	中根支店	ひたちなか市中根894-1	029-275-7511		●
022	市毛支店	ひたちなか市市毛808-1	029-272-1811		●
015	勝田支店	ひたちなか市勝田中央14-8	029-274-6677		●
019	佐和支店	ひたちなか市高場1478	029-285-6411		●
020	菅谷支店	那珂市菅谷661-46	029-295-2131		●
021	東海支店	那珂郡東海村大山台2-7-25	029-283-1171		●

県北地区					
店番	店舗名	所在地	電話番号	ATM稼働時間	インフォメーション
007	多賀支店	日立市千石町1-3-12	0294-36-1155		
009	日立支店	日立市弁天町1-2-12	0294-21-6235	平日	●
017	大みか支店	日立市大みか町1-4-12	0294-53-3355	8:00 ~ 21:00	●
004	太田支店	常陸太田市内堀町2961-1	0294-72-5111	—	
006	高萩支店	高萩市春日町2-82	0293-22-2260	土・日・祝日	●
002	磯原支店	北茨城市磯原町磯原2-303	0293-42-1141	9:00 ~ 19:00	●
027	大宮支店	常陸大宮市上町906-10	0295-53-5105		●

インフォメーション… ● 窓口休業(11:30 ~ 12:30)

店番	店舗名	所在地	電話番号	ATM稼働時間	インフォメーション
県南・県西地区					
101	石岡中央支店	石岡市石岡2-2-7	0299-23-1234		
028	石岡支店	石岡市東光台2-1-36	0299-26-6855		
103	柿岡支店	石岡市柿岡2005	0299-43-1234		●
039	つくば北支店	つくば市若森10-1	029-864-8521		●
035	つくば支店	つくば市竹園2-16-1	029-852-2151		●
216	研究学園支店	つくば市研究学園6-61	029-859-8311		
038	谷田部支店	つくば市上横場2029-2	029-836-5833		●
041	牛久支店	牛久市中央3-8-1	029-874-3101		
045	龍ヶ崎支店	龍ヶ崎市2881-1	0297-64-5111		
056	龍ヶ岡支店	龍ヶ崎市藤ヶ丘3-1-1	0297-64-7601	平日	●
204	神立支店	土浦市中神立町27-4	029-831-2251	8:00 ~ 21:00	
201	土浦支店	土浦市真鍋1-5-45	029-821-1790	—	
205	並木支店	土浦市並木3-1-20	029-823-7611	土・日・祝日	●
207	土浦南支店	土浦市永国975-5	029-823-8011	9:00 ~ 19:00	●
202	荒川沖支店	土浦市荒川沖東2-10-29	029-841-1110		●
047	藤代支店	取手市片町312-2	0297-82-2233		●
049	取手支店	取手市白山3-2-30	0297-73-1161		●
044	守谷支店	守谷市薬師台1-14-1	0297-48-3311		●
119	出島支店	かすみがうら市深谷2590-1	029-897-1234		●
048	江戸崎支店	稲敷市江戸崎甲3560-3	029-892-2811		●
055	阿見支店	稲敷郡阿見町阿見2248-1	029-887-8811		●
031	岩瀬支店	桜川市御領1-76	0296-75-1611		●
033	真壁支店	桜川市真壁町飯塚1020	0296-54-1866		●
036	下館支店	筑西市乙836	0296-25-5211		●

鹿行地区					
店番	店舗名	所在地	電話番号	ATM稼働時間	インフォメーション
123	旭支店	鉾田市造谷606-4	0291-37-1213		●
104	鉾田中央支店	鉾田市鉾田2498-5	0291-33-2185	平日	●
122	大洋支店	鉾田市大蔵28-22	0291-39-6211	8:00 ~ 21:00	●
121	大野支店	鹿嶋市和707-10	0299-69-4111	—	●
032	鹿島支店	鹿嶋市宮中5-4-1	0299-83-9611	土・日・祝日	●
105	潮来支店	潮来市あやめ1-7-12	0299-63-1233	9:00 ~ 19:00	●
113	玉造支店	行方市玉造甲356-1	0299-55-2511		●
037	神栖支店	神栖市神栖1-13-2	0299-93-2300		●

千葉県					
店番	店舗名	所在地	電話番号	ATM稼働時間	インフォメーション
051	柏支店	柏市富里1-1-56	04-7164-3155	平日 8:00 ~ 21:00	●
050	布佐支店	我孫子市布佐2787-5	04-7189-1234	土・日・祝日 9:00 ~ 19:00	●

インフォメーション… ● 窓口休業(11:30 ~ 12:30)

営業地区のご案内

◎茨城県

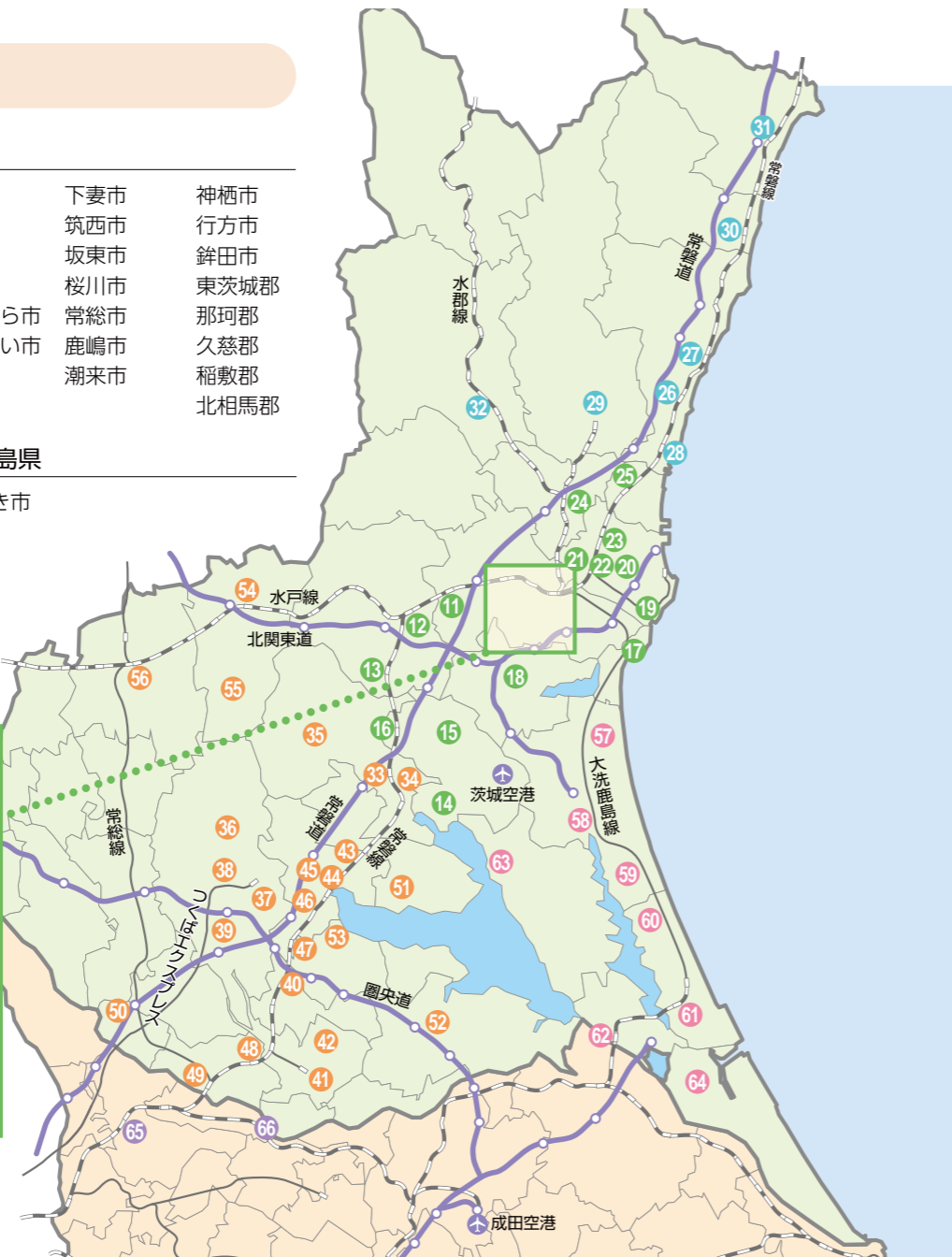
水戸市	ひたちなか市	牛久市	下妻市	神栖市
笠間市	常陸大宮市	つくば市	筑西市	行方市
小美玉市	那珂市	守谷市	坂東市	鉾田市
日立市	土浦市	稲敷市	桜川市	東茨城郡
常陸太田市	石岡市	かすみがうら市	常総市	那珂郡
高萩市	龍ケ崎市	つくばみらい市	鹿嶋市	久慈郡
北茨城市	取手市	結城市	潮来市	稲敷郡
				北相馬郡

◎千葉県

柏市	成田市の一部
我孫子市	(旧香取郡下総町)
流山市	香取市の一部
印西市	(旧佐原市)
白井市	香取郡神崎町
	印旛郡栄町

◎福島県

いわき市



作成日

2025年6月1日

発行

水戸信用金庫
総合企画部
経営支援部価値共創室



水戸市城南2-2-21 029-222-3311

製作

株式会社みと地域総合研究所
作成プロジェクト

松山 祐貴
上田 航洋

水戸市大工町1-1-21 029-221-0188

— memo —

A large rectangular area with a dashed border and horizontal lines, intended for writing a memo. The area is empty and occupies the left half of the page.A large rectangular area with a dashed border and horizontal lines, intended for writing a memo. The area is empty and occupies the right half of the page.

