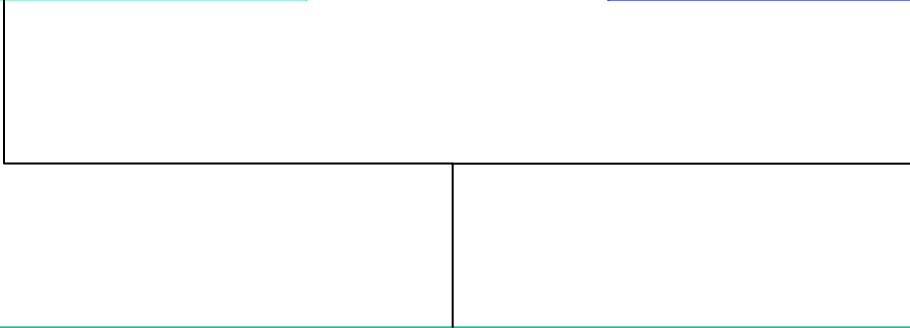

事業計画書フォーマット

◎◎ 株式会社

1次事業者

2・3次事業者



新会社名
事業名

一次事業者名			
所在地	●●県●●市●● 123番地		
代表者			
年間売上(取扱)高	青果●億円, 直売所●億円		
資本金(出資金)額	●百万円	決算月	● 月
従業員数	●●人		
担当者 ・ 連絡先	部署		役職
	氏名	●●●●	
	TEL	●●●●-●●●●-●●●●	FAX ●●●●-●●●●-●●●●
	E-mail	●●●●@●●●●●●	

パートナー事業者名

所在地

●●県●●市●● 123番地

代表者

年間売上(取扱)高

青果●億円, 直売所●億円

資本金(出資金)額

●百万円

決算月

● 月

従業員数

●●人

担当者
・
連絡先

部署

役職

氏名

●●●●

TEL

●●●●-●●●●-●●●●

FAX

●●●●-●●●●-●●●●

E-mail

●●●●@●●●●●●

事業計画書

代表者名: _____ 代表者所属: _____

事業概要	事業名:			
	業種/業態:			
	商品/サービス:			
	市場/顧客			

今回審査申請する金額	(百万円)	用途			
------------	-------	----	--	--	--

事業計画概要

年度	200 年3月期	200 年3月期	200 年3月期	200 年3月期	200 年3月期
売上高					
経常利益					
人員計画					
必要資金					

事業計画詳細(1)10の問い 顧客について

① 顧客は誰か？

- 対象とする業界はどこか？
- ターゲット顧客はどこか？
- 具体的な社名は言えるか？

② 顧客のニーズは何か？

- ターゲット顧客に共通して存在するニーズがはっきりしているか？
- 自社の対応すべきニーズはどれか？

補足/添付資料名：

補足/添付資料名：

③ 顧客に提供する価値は何か？

- ・ターゲット顧客のニーズにダイレクトに応える自社の便益(ありがたみ)をどう表現するか？
- 要は「〇〇屋」なのかというコンセプトははっきりしているか？
- 顧客にどれくらいの価値を実現するかを定量化できているか？

補足/添付資料名：

事業計画詳細(1)10の問い 優位性について

④ 競合は誰か？

- 顧客が自社の商品を購入する際に比較検討するのは何か？それを提供している会社はどこか？また、比較基準は何か？
- 自社のターゲット顧客のニーズに対して違うアプローチで応えているのはどの会社のどのような商品か？(代替品)

⑤ 差別化のポイントは何か？

- 競合や代替品と比較して、自社にしか出せない強みは何か？
- 他社には真似できない構造的な強みはどこか？また、それはなぜか？

補足/添付資料名：

補足/添付資料名：

事業計画詳細(1)10の問い 事業について

⑥ 商品・サービスの内容は？

- 商品・サービスの売りは何か？
- 事業パンフレットの最初には何と書くか？

⑦ 業務フローはどうあるべきか？

- 業務の流れは明確か？
- 本当にちゃんと回るのか？
- 各業務における収益向上のポイントは何か？

補足/添付資料名：

補足/添付資料名：

事業計画詳細(1)10の問い スケーラビリティについて

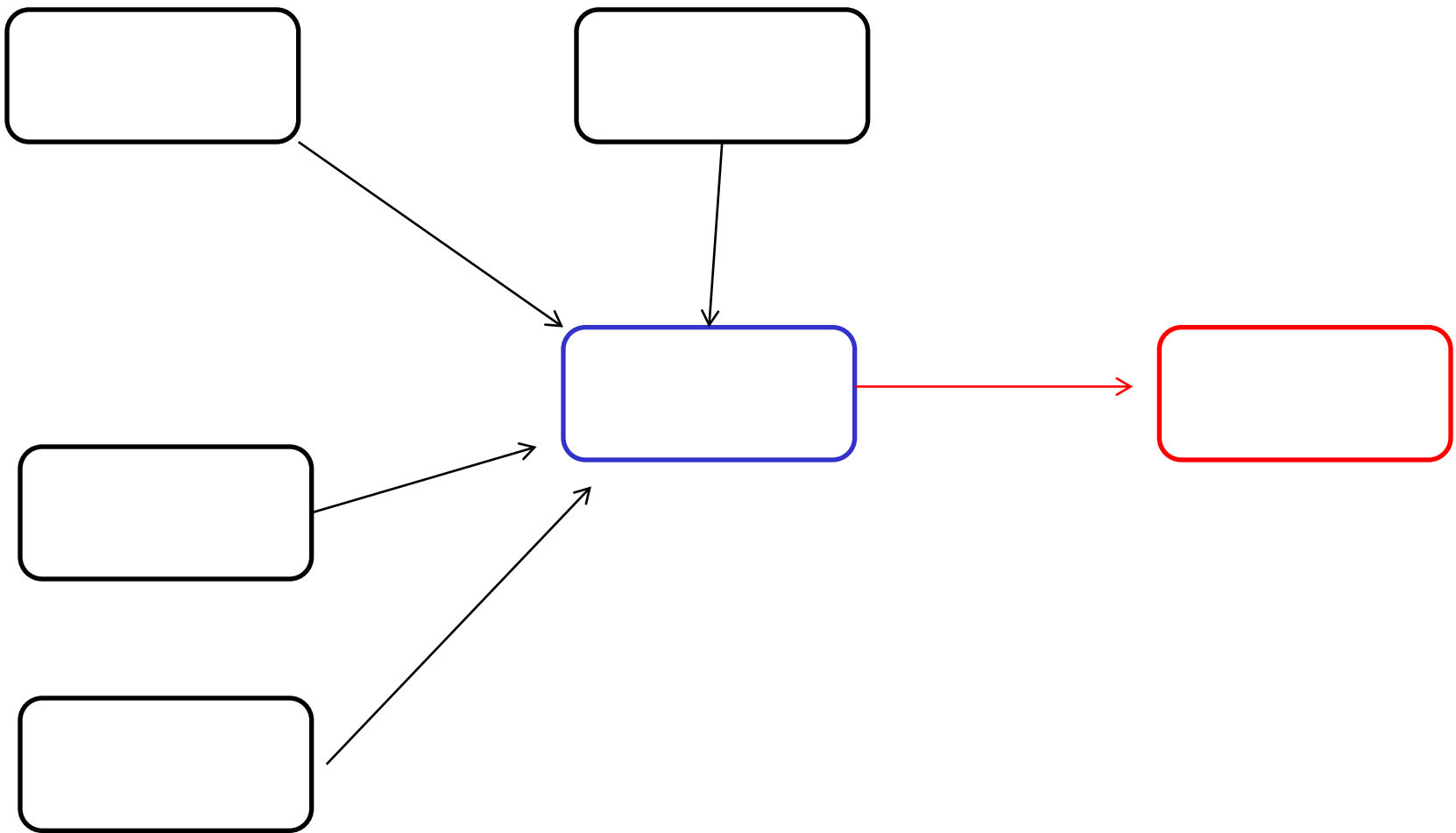
<p>⑧ 事業の成果を測る指標(KPI)は何か？</p>	<p>⑨ 事業のリスクは何か？</p>
<ul style="list-style-type: none">■ 事業の成功のために最も注力すべき業務指標は何か？■ その目標値はどれくらいか？■ 指標向上のための打ち手は明確か？	<ul style="list-style-type: none">■ 収益が実現されない＝事業のKPIの目標値達成を阻害するファクターは何が考えられるか？■ その可能性を削減するために具体策はあるか？
<p>補足/添付資料名:</p>	<p>補足/添付資料名:</p>

<p>⑩ 今後の収益成長の見込みはどうか？</p>	
<ul style="list-style-type: none">■ 収益の見込み(額とタイミング)はどうなっているか？■ どの時点でどれくらいの資金が必要になり、投資のタイミングと期待効果の時期はいつになるか？■ キャッシュの流れをどう予測するか？	
<p>補足/添付資料名:</p>	

事業計画詳細(2-1) 商品・サービス概要

商品・サービスの名称								
概要								
ターゲット顧客/市場								
市場規模								
販売単価	円		円		円		円	
原価内訳	原価費目	単位原価	原価費目	単位原価	原価費目	単位原価	原価費目	単位原価
		円		円		円		円
原価合計								

主要製品の製造工程および製品の販売フローについて図示してください



事業計画詳細(3) 販売計画

年度		(百万円)	200 年度3月期	200 年度3月期	200 年度3月期	200 年度3月期	200 年度3月期	
P/L	商品1	売上高						
		単価(千円)						
		販売数						
		売上原価						
		単位原価(千円)						
		粗利						
	商2	売上高						
		単価(千円)						
		販売数						
		売上原価						
		単位原価(千円)						
		粗利						
	商品3	売上高						
		単価(千円)						
		販売数						
		売上原価						
		単位原価(千円)						
		粗利						
			売上高合計					
			売上原価合計					
			粗利合計					

事業計画詳細(4) 商談状況

引き合い、契約・受注、販売等状況(Excel)を添付してください。

事業計画詳細(5) 開発計画

開発スケジュール (開発費単位:百万円)

商品名	開発テーマ	開発費	200 年3月期	200 年3月期	2006年 月期	200 年3月期	200 年3月期	

開発費予定額 (百万円)

商品名	開発テーマ	200 年月期	200 年3月期	200 年3月期	200 年3月期	200 年3月期	合計
	開発費合計						

特許権、実用新案権等の取得・出願状況

種類	状況	登録年月日/出願年月日/予定	内容(概要、登録番号、共願/単独 等)
特許・実用新案	取得済・出願中・予定		
特許・実用新案	取得済・出願中・予定		
特許・実用新案	取得済・出願中・予定		

事業計画詳細(6) 人員計画

固定費としての人件費を記載。原価分は“商品概要”の原価内訳欄に記入のこと。

項目	職種	区分	200 年3月期	2005年 月期	2006年 月期	200 年3月期	200 年3月期	
人員数	営業	正社員	(人)	(人)	(人)	(人)	(人)	
		パート・アルバイト						
	開発	正社員						
		パート・アルバイト						
	管理	正社員						
		パート・アルバイト						
			正社員合計					
			パート・アルバイト合計					
人件費	営業	正社員	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	
		パート・アルバイト						
	開発	正社員						
		パート・アルバイト						
	管理	正社員						
		パート・アルバイト						
			正社員合計					
			パート・アルバイト合計					
		人件費合計(百万円)						

事業計画詳細(7) 収益計画

年度		(百万円)	200 年度3月期	2005年度 月期	2006年度 月期	2007年度 月期	2008年度 月期
PL	売上高						
	売上原価						
	売上総利益						
		人件費					
		広告宣伝費					
		販売手数料					
		納品保守費					
		特許ライセンス費					
		研究開発費					
		減価償却費					
		その他					
	販管費合計						
	営業利益						
	営業外収益						
	営業外費用						
経常利益							
特別利益							
特別損失							
税引前当期利益							
法人税等							
当期利益							

事業計画詳細(8) チーム

代表者			
氏名/所属	職歴	本事業での優位点	不足している点

チームメンバ			
氏名/所属	職歴	役割	本事業での優位点

事業計画詳細(9) 資本政策

自由フォーマットにて記載のこと

事業計画詳細(10) その他、補足資料

補足資料、数値裏付け資料等、必要に応じて添付のこと
資料一覧

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・