

ベンチャープラザ鹿児島「ニ水会」

事業計画書（ビジネスプラン）作成マニュアル

《ご注意》

応募されたビジネスプランは、原則として公開資料となることを了解の上、作成してください。

ビジネスプランが印刷物等により公開されることによって、① 顧客が増える、② 事業提携先が見つかる、③ 金融機関からのアプローチがある、などのメリットが生じると同時に、① 事業アイデアをまねされる、② 他社からの売り込みが増える、などのデメリットが生じることもあります。

ビジネスプランの記載内容については、上記のようなメリット、デメリットを踏まえ、十分にご検討の上ご記入下さい。

なお、ビジネスプランの公開により生じたトラブルについては、主催者は責任を負いません。

(公財)かごしま産業支援センター	E-mail	ikusei@po.kisc.or.jp
産業振興課	TEL	(099) 219-1272
	FAX	(099) 219-1279
	〒892-0821	鹿児島市名山町9-1 県産業会館 2F

※ 計画書作成において記入スペースが足りない場合は、当該記載範囲にこだわらず別紙に記載する等して下さい。

はじめに

企業が外部から資金を調達したり他社と事業提携を行う際には、一定の企業情報を適切に開示する必要があります。既に歴史や実績のある企業は、過去の財務数値や事業の経緯等について詳細に記載することが可能です。しかし、スタートアップ期及びアーリーステージ期の企業については、過去の実績がほとんどないため、これまでの実績や経緯等の過去の情報に加えて、今後どのような事業展開を行っていき、どのように発展していくのかという、将来の可能性についての企業情報の開示が欠かせません。また、創業間もない企業は、資金調達の担保となる資産を持っていないケースが多く、唯一の拠り所は将来の事業計画と経営者自身であるといえます。したがって、将来情報としての事業計画の作成とその開示は、非常に重要な意味を持っています。

事業計画の策定は、将来の事業構想を論理的に系統立てて実行可能な形に具体化する作業です。その手順は、まず「誰に対して」「どんな商品・サービス等を提供するのか」という事業のコンセプトを明確化し、目標と優先順位を決定します。そして、行うべき業務と役割分担、責任の所在、期限を示しながら、「どのようにその事業を実現していくのか」という具体的な行動の道筋を示していきます。

このマニュアルは、ベンチャープラザ鹿児島「二水会」の応募用ビジネスプランを作成するための手引きとして活用されることを目的としております。記入していただく内容は、皆さんが自社の事業内容をアピールするために必要な最小限の項目に絞っています。当ベンチャープラザ以外の目的でビジネスプランを作成する場合は、必要に応じてさらに詳細な内容のビジネスプランを作成する必要があるかもしれません。このマニュアルは、ビジネスプラン作成の入門書としてご活用ください。

このマニュアルが、貴社が事業を進める上での指針作りの手引きとしてお役に立てば幸いです。

<事業計画書（ビジネスプラン）記載例・記載要領>

この事業計画書（ビジネスプラン）は、ベンチャープラザ鹿児島「二水会」応募の際の審査資料として、また貴社の事業計画を「二水会」参加者の前でプレゼンテーションする際の資料としての役割等を担います。

このビジネスプランは、次の4つの構成からなっておりますが、記入欄を単に埋めるのではなく、「二水会」参加者に対してわかりやすく具体的にアピールする内容となっていることが大切です。

1～3項目：「誰が」

事業名と企業概況（ビジネスプランサマリー）

4項目：「何を」

どのような事業なのか、どんな商品・サービスなのかという事業コンセプト

5～9項目：「誰に、どのように」

商品・サービスを誰に、どのように販売していくのかを中心に具体的な行動計画

10～12項目：「いつ、どれくらい」

今後の事業の展開と具体的な損益計算、資金計画

1 事業名

どんな事業なのかを、1行で簡潔かつ明確に訴えることが、事業をアピールする最大のポイントです。

事業区分：下表の説明を参考にして、貴社の事業に最も近いもの1つに○をつけてください。

<p>住宅：新工法，新建材，住宅設備機器，高機能住宅，ホームセキュリティ，リフォーム，住居関連サービス 等</p> <p>医療・福祉：医療機器製造，在宅医療サービス，臨床検査代行，在宅介護サービス，福祉用具，バリアフリー関連 等</p> <p>生活文化・生活支援・アミューズメント：余暇関連，ファッション，家庭支援サービス，生活用品，食品，飲食店，美容，健康関連 等</p> <p>環境・リサイクル・産業廃棄物処理：公害防止機器，環境調和型製品，廃棄物処理・リサイクル産業・装置，環境分析装置 等</p> <p>新エネルギー・省エネルギー：太陽光発電，その他新エネルギー，省エネルギー装置・機器 等</p> <p>情報・通信：コンピューター関連機器，ソフトウェア開発，情報通信機器・システム開発，情報関連サービス，インターネット関連サービス，コンテンツ制作，システム管理・運営サービス 等</p> <p>バイオテクノロジー：アグリバイオ，微生物応用，有機化学工業，遺伝子組み換え技術 等</p> <p>新製造技術：省力化機械・装置，新加工技術，マイクロマシン，ロボット，FA，新素材・新材料 等</p> <p>流通・物流：新流通システム，物流関連機器・サービス，輸送効率化システム，貿易関連サービス 等</p> <p>人材・教育：有料職業紹介，人材派遣，生涯教育，通信教育，塾，幼児教育，能力開発，研修サービス 等</p> <p>ビジネス支援：アウトソーシング関連，オフィスセキュリティ，メンテナンス，コンサルティング 等</p>
--

2 発表目的

該当する項目に○を御記入ください。

下段に、発表目的の理由や提携先の希望を御記入ください。

3 会社概況

- ・ 会社概要，連絡先等 貴社に関する基礎データを御記入ください。
- ・ 直近3期間の財務データ
原則として，提出日現在のデータに基づき，御記入ください。
- ・ 資金調達・株式公開の予定
ベンチャープラザ鹿児島「二水会」にて 調達を希望する資金額及び株式公開予定を御記入ください。
- ・ 外部機関との取引状況
「その他政策支援」は，都道府県の制度融資や国の補助金の活用状況を御記入ください。

4 事業コンセプトと商品・サービス等の説明

① 商品・サービスの概要と技術的原理

ベンチャープラザ鹿児島「二水会」に参加して発表することによって実現したい事業に限定し、その概要をわかりやすく簡潔にご記入ください。また、その商品・サービスの技術的裏付けについても、具体的に説明してください。

② 事業の内容

このビジネスプランで説明する貴社の商品・サービスについて、どのような機能、体裁、内容、特長であるのかを、わかりやすく説明してください。

③ この事業が必要とされる社会的背景

新たな事業を始める場合には、その事業が社会にとって必要とされている事業かどうか大きなポイントとなります。経済・社会環境の変化によって、必要とされる製品やサービスも変わります。この事業を思いついたきっかけも含め、具体的なニーズや経済・社会の状況について、御記入ください。

④ 競合製品・サービス（競合製品の有無・競合製品の内容についてご記入ください）

まったく新しい製品を開発したと考えていても、たいていどこかに類似の製品・サービスがあるものです。冷静に調査をし、類似製品・サービスの名称、製造または販売している企業名を書いてください。

⑤ 類似製品・サービスとの違い（御社の製品・サービス等の優位性についてご記入ください）

上記の類似製品・サービスと比較して、貴社の製品が優れている点を、具体的に（できれば数値を挙げて）説明してください。

⑥ 類似製品・サービスとの違い（御社の製品・サービス等に弱点があれば御記入ください）

⑤とは逆に、上記の類似製品・サービスの方が、貴社の製品・サービスより優れている点をご記入ください。弱点はマイナスイメージではなく、貴社の事業を成功させるために克服すべきポイントを明確にする、重要な情報です。

⑦ 知的財産権の取得の状況（特許（出願）番号も記入して下さい。）

特許、実用新案、意匠登録、商標登録など、知的財産権等の取得状況（出願含む）について、発明の名称、番号（出願番号）等、具体的にご記入ください。

⑧ この事業に関する経営者等の経験や能力・資格

貴社の事業を成功させるために、経営者や従業員の方の経験や能力が、重要な要素となります。技術に限らず、営業の経験や類似の事業に従事した経験、事業の実施に必要な免許や資格などをお持ちの場合は、具体的に書いてください。

- 5 販売ターゲット(販売地区(県内, 九州地区, 全国, 海外), ユーザー層, 年齢層等くわしく) 製品・サービスの販売ターゲットについて, 誰が, どのように利用するのかという観点からまとめてください。
- 6 市場規模(予想される顧客数)・販売・サービス対象エリア
- ・ 上記の販売ターゲットとなる顧客の数や市場の規模を, できるだけ具体的な数値を上げて記入してください。
 - ・ その市場の現状と将来性について, 成長性という観点からお書きください。なお, 成熟市場であっても, 事業の組み立て方によっては大きな利益を生むこともありますので, 販売方法や事業全体の優位性と関連づけて, ビジネスチャンスの源泉となる市場の状況をお書きください。
 - ・ 参入する市場での競合状況だけでなく, 競合相手となりうる他市場の異業種他社についてもお書きください。
- 7 販売価格, 価格設定方針
- ・ 計画している製品・サービスの販売価格について, 顧客への標準販売価格, 卸売価格等を具体的に示してください。
 - ・ また, 価格の設定に関する方針や戦略についても記載してください。具体的には, 顧客の値頃感に合った価格であるか, 競争相手と比較して競争力があるか, 設定した価格で事業が成り立つか等について, 検討を加えてください。
- 8 販売方法と PR 方法
- ・ 製品・サービスの販路として計画しているルートを図示し, そのシェア構成やマージン率について記載してください。
 - ・ また, それぞれのPR方法や販売方針についても記載してください。つまり, 潜在顧客に対して, 製品・サービスをどのように知らせ, アプローチしていくのかを, 具体的に書いてください。
 - ・ 優れた性能を持った製品でも, 顧客にその製品を知ってもらわなくては売れません。ターゲットとする顧客に合った方法で効果的な販売ルートやPR方法を構築することは, 事業を成功させるための最も重要なポイントです。
- 9 事業実施上の課題・問題点, リスク等
- ・ 事業を遂行する上で, ネックになると考えている事項やリスク等がありましたら, ありのままに記載してください。
 - ・ 問題点やリスクに関する情報は, 事業を成功させるために解決すべき課題を明らかにするために役立つ情報です。

1.0 技術・製品・サービス内容、販売方法、PR方法等を含めた事業全体の優位性

技術・製品・サービス内容、販売方法、PR方法等を含めた当事業の優位性について記載してください。

1.1 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

- ・ このビジネスプランに記述されている事業が、現在どのような段階にあるのかを記入してください。具体的には、製品プロトタイプはできているのか、テスト販売を行っているのか、既に本格的な販売を行っているのか、等です。
- ・ 今後の事業展開としては、中長期的にどのような事業展開を行うのか、予定を書いてください。特に、今回ベンチャープラザ等に参加する目的と合わせて検討してください（例．資金調達して、工場建設や製造装置取得を行う、事業提携先を獲得して販路拡大を図るなど。）

1.2 売上・利益計画

事業別または製品別に、売上高の計画を記入してください。なお、売上高は、製品・サービスの単価に販売予定数量を掛けて算出してください。

1.3 資金計画

- ・ 資金需要欄には、各年度ごとの資金の用途について、設備投資、研究開発、運転資金、その他に分けて記入してください。
- ・ 資金調達欄には、調達方法・調達額を記入してください。