

<参考>

- \* 申込書に添付する事業計画書の構成を示したものです。
- \* 目次の掲載項目順、各項目の文言は変えずに作成してください。
- \* 作成にあたっては、図表等のデータや写真を配置し、専門用語には注釈を付けるなど、読み手に伝わりやすくなるよう工夫してください。

## 事業計画書

テーマ『○○○○・・・・・・・・・』

令和 年 月 日作成

企業・団体名○○○○○○

# 目 次

- 1 企業・団体の概要
- 2 現状の組織とプロジェクト体制図
  - (1) 現状の組織（令和〇年〇月〇日時点）
  - (2) プロジェクト体制図
- 3 ビジネスモデル俯瞰図
- 4 計画項目
  - (1) 事業の内容、既存事業との相違点
  - (2) 製品（サービス）の特色、同業他社製品（サービス）との違い  
（保有する設備・ノウハウ、活用する技術等を含めて記載）
  - (3) 顧客・市場の設定と市場環境
  - (4) 流通・販路
  - (5) 価格
  - (6) 販売促進策
  - (7) 量産可能性（原材料等の調達、自社設備、協力先等）
  - (8) 法的規制の検討
  - (9) 雇用機会の確保
  - (10) 地元企業等との連携・地域への波及効果
  - (11) 設備資金、運転資金、資金調達計画（必要資金額及び財源内訳）
  - (12) 売上・利益・付加価値の試算（事業着手後3年間）
- 5 計画実施のための工程表
- 6 今後起こり得るリスクとその対応
- 7 その他（必要に応じて記載）
- 8 参考資料

この事業計画書（ビジネスプラン）にてプレゼンテーションをしていただき、その内容が審査対象になります。



- 事業計画作成の目的（資金＝補助金の獲得）を踏まえ、自社の業界・事業内容を知らない相手に説明・納得してもらおうつもりで！
- 応募事業の成功要因（参入理由（背景や強み）、製品イメージ・特徴、販売戦略・有望な販売先など）については、特に具体的に！
- 写真、グラフ、図等を使い、専門用語には注釈を加えるなど、分かりやすい表現で！

…作成するのがコツです。

## 1 企業・団体の概要

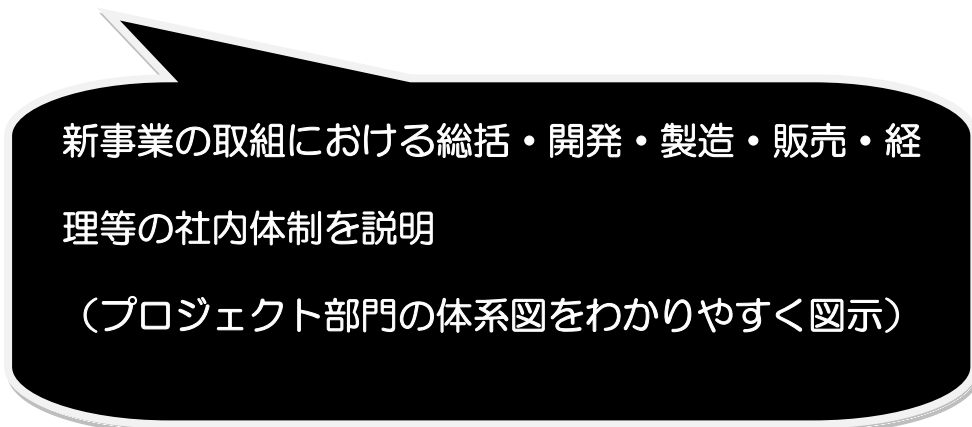
代表者（役職・氏名）	代表取締役／代表 ○○ ○○ （ 歳）
所在地 ※本事業を実施する場所 が異なる場合は主たる実 施場所に記載すること。	本社  主たる実施場所
設立年月日	
ホームページアドレス	
目的・経営理念	
沿 革	昭和○年○月：  平成○年○月：
資本金	
従業員数	役 員 社 員 パート
業 種 （日本標準産業分類）	（4桁の分類番号）：○○○○製造業
事業内容	・ ・ ・ ・
これまでの補助金等の 交付実績・他の補助金等 の申請状況	
主要取引先	仕入先  販売先
過去の受賞・表彰・ 認定歴など	

## 2 現状の組織とプロジェクト体制図

### (1) 現状の組織（令和〇年〇月〇日時点）



### (2) プロジェクト体制図



### 3 ビジネスモデル俯瞰図

※ 当該事業に係る自社と仕入先、協力会社（公的機関）、外注先、顧客などの相関関係をフロー図で記載

当該事業に係る自社と仕入先、協力会社（公的機関）、外注先、販売先などの相関関係をフロー図で説明  
保有する設備・ノウハウ、活用する技術等を含めて記載

- ・ 事業化が実現可能な体制か？
- ・ 開発の協力機関は？
- ・ 販売戦略、販路の見通しは？

### 4 計画項目

#### (1) 事業の内容、既存事業との相違点

今回事業に申し込んだ事業テーマに基づき、基本的な考え方やコンセプト・ノウハウの説明及び既存事業との相違点を分かりやすく説明

- ・ 開発のきっかけ、現状の課題は？開発する製品は何？

(写真)

(写真)

(写真)

現行製品

新規分野製品イメージ①

新規分野製品イメージ②

#### (2) 製品（サービス）の特色、同業他社製品（サービス）との違い

（保有する設備・ノウハウ、活用する技術等を含めて記載）

製品そのもの、包装、名称等、想定する最終形の特徴・価値を具体的に説明

- ・ 開発する製品（技術）の新規性
- ・ 特長（商品性、こだわり、価格等）  
（同業他社と差別化が可能となる資源をアピール）
- ・ 開発の動機、ストーリー
- ・ 革新性、市場性は？  
（勝てるか？自社の代替品は？それを提供している会社と自社との違い？他製品との比較（競合品））
- ・ 社会的背景、公的支援制度の利用等

(3) 顧客・市場の設定と市場環境

- 優位性、差別化を具体的に表現  
(Q:品質 C:コスト D:納期(供給))  
政治・経済、社会、技術、環境など市場環境の変化と今回  
事業テーマとの関連性を説明  
儲かるか?具体像?顧客で括る・商品で括る・地域で括る  
ターゲット顧客の規模・将来性などを説明
- 目指す姿(市場性等)  
(B to B:業種、業態等 B to C:性別、年齢層等)

(4) 流通・販路

- 流通・販路体制の考え方は  
既存?  
新規?  
具体的な体制を示す

(5) 価格

- 価格体系の考え方は  
コストの視点?  
需要からの視点?  
競争の視点?

(6) 販売促進策

- 販路促進策の考え方は  
 広告?  
 販売促進策?  
 人的販売・パブリシティ?  
 口コミ?  
 これらの組み合わせ?

(7) 量産可能性 (原材料等の調達、自社設備、協力先等)

- ◎下記を具体的に説明
- 技術・設備面の強みは?
  - 核となる技術・ノウハウの確立
  - 原材料・資材等の安定確保
  - 自社の人員増・設備増
  - 試作・製造・協力先

(8) 法的規制の検討

法的規制・必要な資格等への対応  
知的財産権 (特許、意匠、商標など)

(9) 雇用機会の確保

事業期間中や事業後の雇用の考え方  
(予定人数、雇用時期、雇用期間、地元人材の活用等)

(10) 地元企業等との連携・地域への波及効果

原材料・資材等の調達先  
外注・業務委託先  
大学や協力会社（公的機関）等との連携  
伝統技術や未利用資源、特産品の活用等  
地元のブランド力向上や観光、他産業への波及効果等

## (11) 設備資金、運転資金、資金調達計画（必要資金額及び財源内訳）

※ ①は、採択後3か年の上限額となるので、十分検討して記載すること。

※ 税抜額で積算すること。

※ 積算内訳は募集要項（別表2）の内容に示す費目に基づき記載すること。

（単位：千円）

	1 年 度 目 ( R O 年 3 月 期 )	2 年 度 目 ( R O 年 3 月 期 )	3 年 度 目 ( R O 年 3 月 期 )
新事業創出支援事業補助金額 ①	3,566	4,682	2,400
うち、人材育成支援 ア 補助率：対象経費の2分の1以内 補助金額：120万円以内/年	積算内訳 直接人件費 800 交通費 250 滞在経費 150 受講料 300 積算計：1,500 補助金額：750	積算内訳 直接人件費 600 交通費 100 受講料 200 積算計：900 補助金額：450	積算内訳 積算計： 補助金額：
うち、試作・研究開発支援 イ 補助率：対象経費の3分の2以内 補助金額：400万円以内/年	積算内訳 原材料費 500 機械装置購入費 700 試作費 300 据付費 200 検証費 300 直接人件費 1,000 積算計：3,000 補助金額：2,000	積算内訳 機械装置購入費 700 試作費 800 外注加工費 600 検証費 700 直接人件費 1,500 積算計：4,300 補助金額：2,866	積算内訳 機械装置購入費 700 検証費 500 直接人件費 1,200 積算計：2,400 補助金額：1,600
うち、マーケティング・販路開拓支援 ウ 補助率：対象経費の2分の1以内 補助金額：150万円以内/年	積算内訳 旅費 300 ホームページ作成費 800 積算計：1,100 補助金額：550	積算内訳 旅費 200 ホームページ作成費 800 印刷製本費 300 会場借料 300 会場整備費 200 積算計：1,800 補助金額：900	積算内訳 旅費 300 印刷製本費 500 会場借料 500 会場整備費 300 積算計：1,600 補助金額：800
うち、専門家招へい支援 エ 補助率：対象経費の3分の2以内 補助金額：90万円以内/年	積算内訳 専門家謝金 250 専門家旅費 150 積算計：400 補助金額：266	積算内訳 専門家謝金 500 専門家旅費 200 積算計：700 補助金額：466	積算内訳 積算計： 補助金額：
自己資金 ②	1,434	2,018	1,600
金融機関借入 ③	1,000	1,000	
うち、政府系金融機関			
その他 ④			
①～④の計	6,000	7,700	4,000

## 【参考：計算式】

①＝ア＋イ＋ウ＋エの補助金額

(12) 売上・利益・付加価値の試算（事業着手後3年間）

① 売上・利益計画（企業全体）

決算期に基づき、  
会社全体の金額を記載

（単位：千円）

	直近期末 (年 月期)	1年後 (年 月期)	2年後 (年 月期)	3年後 (年 月期)
①売上高				
②売上原価				
③売上総利益 (①-②)				
④販売費及び一般管理費				
⑤営業利益 (③-④)				
⑥営業外費用 (営業外収益を除く。)				
⑦経常利益 (⑤-⑥)				
⑧人件費				
⑨設備投資額				
⑩減価償却費				
⑪付加価値額 (⑤+⑧+⑩)	A 150	B 200	C 250	D 300
⑫従業員数				
⑬一人当たりの付加価値額 (⑪÷⑫)				
⑭付加価値額の伸び率 (直近期末を100)	100	B/A 133	C/A 166	D/A 200

直近の決算実績を記載

計画期間に応じて見込額を記載

※付加価値額等の算出方法

- ・付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費
- ・人件費に短時間労働者、派遣労働者に対する費用を算入。
- ・減価償却費にリース費用（損金算入されるもの）を算入。
- ・従業員数については常勤換算により算出。

実現可能な売上計画や利益等を説明

② 応募事業に係る売上計画

	直近期末 (年 月期)	1年後 (年 月期)	2年後 (年 月期)	3年後 (年 月期)	4年後 (年 月期)	5年後 (年 月期)
売上高 (千円)						
売上高の積算内訳						



6 今後起こり得るリスクとその対応

7 その他（必要に応じて記載）

8 参考資料