

<参考>

- * 申込書に添付する事業計画書の構成（例）を示したものです。
- * 目次記載の項目等を網羅した、自社作成の事業計画書を添付してください。
- * 作成にあたっては、図表等のデータや写真を配置したり、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

『テーマ〇〇〇〇〇』

令和 年 月 日作成

社名等〇〇〇〇〇〇〇

目 次

- 1 会社概要
- 2 現状の組織と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) 設備資金, 運転資金, 資金調達計画
 - (10) 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。

※ Word 形式でもよいが、プレゼンテーション資料として PowerPoint で作成しても可

1 会社概要

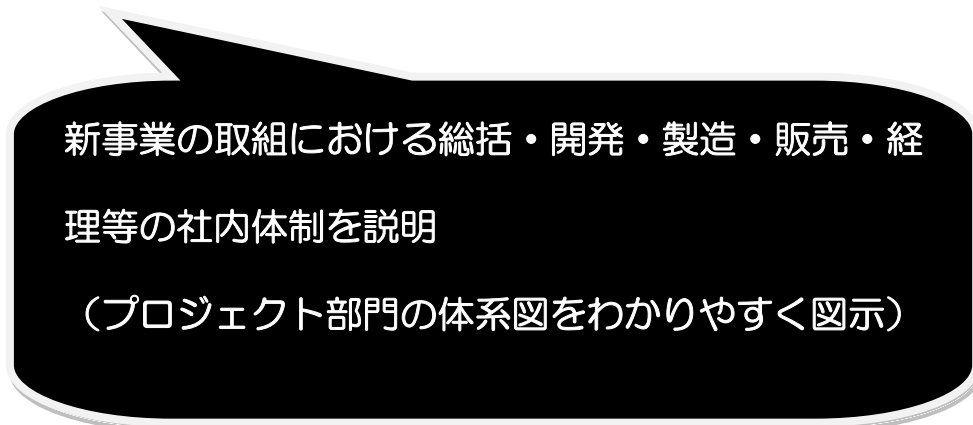
代表者 役職氏名	代表取締役 ○○ ○○ (歳)
所在地	本社 工場
創業年月日	
目的・経営理念	
沿革	昭和○年○月： 平成○年○月：
資本金	
従業員数	役員 社員 パート
業種 (日本標準産業分類)	(4桁の分類番号)：○○○○製造業
主な事業の内容	・ ・ ・ ・
主要取引先	仕入先 販売先
過去の受賞・表彰・ 認定歴など	
URL	

2 現状の組織とプロジェクト体制図

(1) 当社の組織図（令和〇年〇月〇日時点）



(2) 当該事業の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，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） 製品の（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・資材等に安定確保
 - 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) 設備資金, 運転資金, 資金調達計画

① 応募事業に係る必要資金額

(単位: 千円)

		1年度目 (年3月期)	2年度目 (年3月期)	3年度目 (年3月期)
ソフト支援事業	①	7,150	12,750	6,000
ハード支援事業	②			
計	③	7,150	12,750	6,000

② ①の財源内訳 は, 採択後3カ年の補助金額(変更不可)となるので, 十分検討して記載すること。

		1年度目 (年3月期)	2年度目 (年3月期)	3年度目 (年3月期)
ソフト支援事業	④	7,150	12,750	6,000
自己資金	⑤	2,750	5,150	2,500
新事業創出支援事業補助金	⑥	4,400	7,600	3,500
うち, 人材育成支援	⑦	600	1,200	
うち, 試作・研究開発支援	⑧	3,000	4,000	2,000
うち, マーケティング・販路開拓支援	⑨	500	1,500	1,500
うち, 専門家招へい支援	⑩	300	900	
金融機関借入	⑪			
うち, 政府系金融機関				
その他	⑫			
ハード支援事業(設備投資支援事業)				
自己資金				
新事業創出支援事業補助金				
金融機関借入				
うち, 政府系金融機関				
その他				

【参考: 計算式】

$$\textcircled{6} = \textcircled{7} + \textcircled{8} + \textcircled{9} + \textcircled{10}$$

$$\textcircled{5} \geq (\textcircled{7} \times 2 - \textcircled{7}) + (\textcircled{8} \times 3 / 2 - \textcircled{8}) + (\textcircled{9} \times 2 - \textcircled{9}) + (\textcircled{10} \times 3 / 2 - \textcircled{10})$$

$$\textcircled{4} = \textcircled{5} + \textcircled{6} + \textcircled{11} + \textcircled{12}$$

$$\textcircled{1} = \textcircled{4}$$

$$\textcircled{3} = \textcircled{1} + \textcircled{2}$$

(10) 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						

5 計画実施のための工程表

実施項目 \ 時期		1年目 (RO.3月期)		2年目 (RO.3月期)		3年目 (RO.3月期)	
		前期	後期	前期	後期	前期	後期
人材育成	〇〇技術習得(〇〇セミナー)		→				
試作・研究開発	〇〇製品1次試作(材料選定, 加工条件の検討)	→					
	試験品の評価(〇〇センターへの分析依頼)		→				
	製品化に向けた改良設計, 2次試作, 評価		→				
	〇〇現場での実証試験, 改良			→			
	販売開始						→
マーケティング・販路開拓	市場ニーズ, 競合製品調査	→					
	ホームページ作成	→					
	国内展示会への出展		→				
専門家招へい	〇〇データ分析手法の指導		→				
	〇〇加工方法の指導		→				
設備投資							

6 今後起こりえ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