

1. 事業概要とビジネスモデル（サマリープラン）



POINT

■ビジネスプラン名（30文字以内）

- 注意をひくような表現（キャッチコピー）でまとめます。
- 事業の価値、魅力を、特徴を一言で言うと・・・

■事業開始年月日（未実施の場合は予定年月日）

（西暦） 年 月 日

※受付日現在で、未実施の場合は1年以内に実施予定であること、実施済みの場合は3年を経過していないことが条件です。

■事業区分（下記の中であてはまるものに○をつけて下さい。：複数記入可）

- | | | | |
|-------------|----------------|------------|-------------|
| 1. 医療・福祉・健康 | 2. 環境・リサイクル | 3. 情報通信・IT | 4. 教育・人材育成 |
| 5. 流通・物流 | 6. 小売 | 7. 住宅関連 | 8. 国際関連ビジネス |
| 9. アグリビジネス | 10. 製造業 | 11. 都市環境整備 | 12. 生活文化 |
| 13. ビジネス支援 | 14. コミュニティビジネス | | |
| 15. その他（ | | | ） |

■事業の概要（どのようなビジネスの仕組みを作るか）をお書きください。



POINT

1. 事業理念

.....

2. 事業コンセプト

.....

3. 事業の特徴

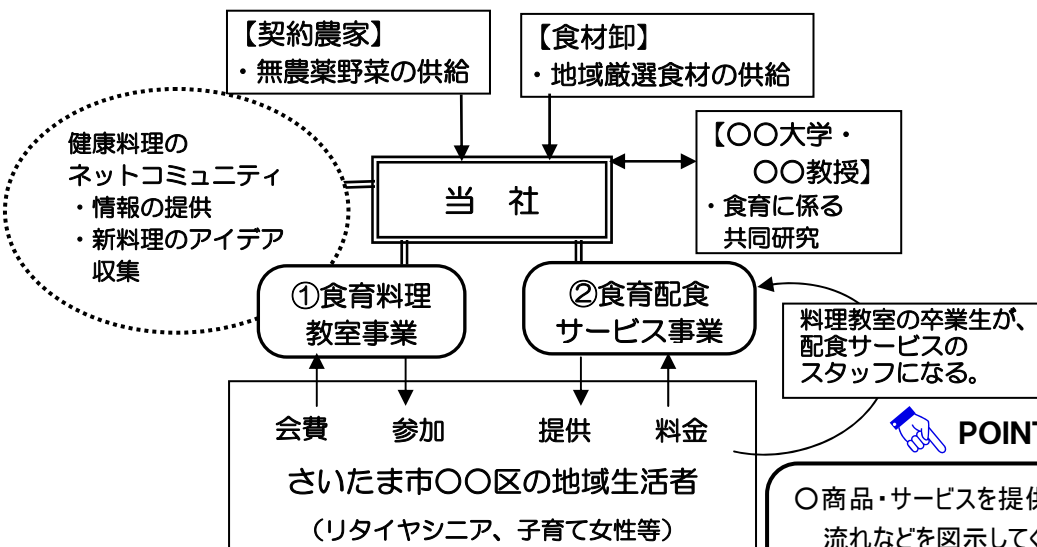
.....

4.

- 事業コンセプトとは、「誰のどのようなニーズに対して、どのような商品・サービスを提供するか」を簡潔に表現したものです。
- 端的でインパクトがあり、かつメッセージ色のある言葉を選んで記入しましょう。
- 事業の特徴（新規性、市場ニーズなど）、優位性を積極的に記入しましょう。
- 本事業を展開するにあたり、拠り所となる理念・信条、社会的な使命（ミッション）などをお書きいただいても結構です。
- ※箇条書きを多用するなどして、わかりやすい表現に努めましょう。（以降共通）

◎事業の全体イメージ図を記入してください。

例) 《地域ぐるみ「食育」提供ビジネスの概念図》



- 商品・サービスを提供する仕組みや、収益の流れなどを図示してください。
- ビジネスモデル自体に事業の特徴があれば、イメージ図で表現しましょう。

■本事業のターゲット顧客とその顧客ニーズ



POINT

- ターゲットとする市場は？この事業が標的とする顧客はどこにいるのか？具体的にお書きください。
- 顕在化しているニーズ、潜在化しているニーズを両面から整理してみましょう。

■本事業が提供する商品やサービスの概要



POINT

- 商品・サービスの内容を簡潔にお書きください。
- 顧客はなぜ関心を持つのか、なぜ購入しようとするのか？顧客目線での便益(メリット)を明確にしましょう！

※商品・サービスのイメージがつかめるような写真やイラストの掲載をご検討ください。また、商品パンフレット等を別添資料（1～3点程度）としてお付けいただいても結構です。

■セールスポイント（独自性・新規性等、事業の売り）



POINT

- 「ニュービジネス」たる独自性や新規性は、どこにあるのか、具体的に訴える形で表現してみましょう。
- この事業の魅力を語る時、「1番の売り」をアピールしましょう。（例：オンリーワンの商品性、事業展開のスピード、社長の熱意、地域社会の貢献性、社会に与えるインパクトなど）

2. 事業の環境分析

■ 本事業の市場の規模・成長性



POINT

- 業界の特徴や市場の全体像を捉えて、事業の魅力や可能性を、統計データなどを交えて具体的な数値で明確にします。
 - 市場の規模やその趨勢及び成長性
 - 市場(業界)の特性等
 - 当事業の予想獲得の市場シェア

■ 競合他社の状況、類似事業との比較(優位性と弱み)



POINT

- 競合他社や類似事業(商品)の有無の表記と、「有る」場合は具体的な企業名、商品名をお書きください。
- 競合他社や類似事業(商品)との優位性や弱みをお書きください。
 - 機能、コスト、利便性、納期、デザイン、品揃え等

■ 保有している経験や能力(強み)



POINT

- 本事業に係るあなたの経験、ノウハウや資格についてお書きください。

■ 想定されるリスクとその対応策



POINT

- 現段階で想定される不確実な要素がどこにどれくらいあるのか、把握している状況についてお書きください。
- また、こうしたリスクに対して、どのような対策を講じているかをお書きください。

3. マーケティング計画

■商品・サービス企画・開発戦略



POINT

- 商品の形状、機能、パッケージ、ネーミング、品揃え、サービスの形態、質、レベル、ブランドなどについてお書きください。
- 商品・サービスにおいて、研究開発の状況や企画の手順など、戦略的観点をもってお書きください。

■仕入れ・生産計画（何をどこからどの位）



POINT

- 仕入れ方法の基本的考え方をお書きください。
（例：大量仕入れ、注文仕入、無在庫販売等）
- 原材料、部品の仕入れについて、何をどこからどのくらい仕入れるかをお書きください。
- また、生産能力・生産計画について、必要であればお書きください。

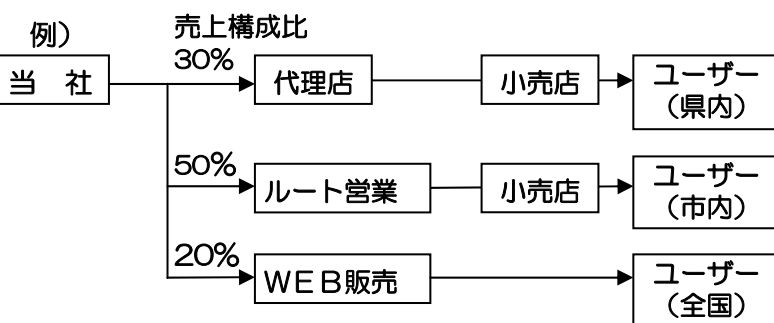
■販売価格・価格設定（価格戦略）



POINT

- 具体的な価格設定について、お書きください。
→1個あたりの単価、設定根拠など
- 価格設定の基本的考え方をお書きください。
（例：低価格大量販売、高価格少量販売等）

■販売先の確保方法（販路開拓戦略） ※流通構造を図示するなど



POINT

- 商品・サービスの販路として計画しているルートを図示し、その構成比やマージン率等をお書きください。
- ルート確保のための手法も併せてお書きください。

■販売方法、PR方法（販売促進戦略）



POINT

- 顧客に対して、商品やサービスをどのように認知させ、プロモーションしていくのかをまとめます。
- 具体的なPR手法を整理しましょう。
→営業マン、広告、募集チラシ、セミナー、口コミ、

4. 知的財産権の取得計画

■知的財産権の取得状況と計画（特許出願・公開・許認可等）



POINT

- 当該商品・サービスに対する特許、実用新案、商標権等の状況をお書きください。
- 出願済み、出願中、出願予定のものを知的財産権毎にお書きください。

5. 人員・組織計画

■人員・組織計画（担当、組織図等）



POINT

- 本事業を展開するために必要な組織体制、役割をお書きください。
- また、必要な人材の確保方法、能力開発の姿勢などをお書きください。

■事業を行う上での協力者（共同研究者等）



POINT

- 現段階で事業に協力している、協力してくれそうな人脈をお書きください。
- 大学等研究機関と共同開発を行っているようであれば、その状況等をお書きください。

6. 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

【現在】



POINT

- 現段階の事業の進捗状況をお書きください。
- また、今後の事業の展開の方向性を明確化したうえで、毎年の計画・目標を示しましょう。
- 当該事業をどうしたいのか、どこまでもっていききたいのかを、時間軸を意識して表現しましょう。

【1年後】

【3年後】

※事業の拡大状況（例：売上、店舗数、会員数、対象地域等）、年次毎の重点経営項目（例：生産体制の構築、モデル店舗の構築、販売網の拡大、株式公開等）といった観点で、記入してください。

7. 開業時の（事業実施後の場合は今後の）資金計画

（単位：千円）

	必要な資金			調達計画	
	項目	金額		項目	金額
資金需要	(設備投資) 【内訳】		資金調達	(自己資金) 【内訳】	
	(運転資金) 【内訳】			(借入金) 【内訳】	
				(投資その他) 【内訳】	
計					

8. 売上・利益計画（1～3年後の計画）

（単位：千円）

	第1期	第2期	第3期
	20 年 月期	20 年 月期	20 年 月期
売上高			
売上原価			
売上総利益			
人件費			
外注費			
地代・家賃			
リース料			
減価償却費			
その他			
経費合計			
営業利益			
社員数（パート等含む）	人	人	人



POINT

- 「資金需要」欄は、事業内容と整合性を保ちながら、各年度に必要となる設備資金、運転資金の額を明記します。
- 「資金調達」欄においては、借入金や投資等の現実性に注意を払いながら、自己資金と借入金とのバランスも考慮して作成してください。
- 初期投資資金は何年で回収するのか、売上・利益計画とのバランスを考えながら計画を立てるようにしてください。

