

1 事業詳細

■事業機会 / 地域の課題（外部環境分析）	■本事業の市場の規模等
■当事業に活用できる強み	
■競合事業との比較	

■本事業のターゲット顧客

■満たす社会ニーズ

■本事業が提供する商品やサービス

※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

2 生産・販売計画

■仕入れ・生産計画（何をどこからどの位）

■商品・サービスの販路 ※流通業は流通構造を図示する ※製造業は技術的根拠を図示する

■販売価格・価格設定

■販売方法、PR方法（販売促進戦略）

3 強みの現状と強化策

<p>■組織・仕組みとしての強みの現状と計画 (現在)</p>	<p>(計画)</p>
<p>■人に属する強みの現状と計画 (現在)</p>	<p>(計画)</p>
<p>■外部との関係における強みの現状と計画 (現在)</p> <p>・事業を行う上での協力者、共同研究者等</p>	<p>(計画)</p>

4 人員・組織計画、設備投資計画

■人員・組織計画（担当、組織図等）	
(現在)	(3年後)
■設備投資計画（何を、時期、金額）	

5 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

【現在】
【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。

6 開業時の資金計画表 ※事業実施後の場合は、現在から年度末までの資金計画

(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)		(自己資金) 【内訳例】 ・	
	(運転資金)3ヵ月分		(借入金) ・ (出資、その他)	
計				

7 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 (含む役員報酬)						
外注費						
地代・家賃						
減価償却費						
広告宣伝費						
リース料						
経費合計						
営業利益						
社員数 (パート等含む)		人		人		人

■初年度売上高の根拠 (参考)

考え方例①： 平均販売単価 × 1日の平均販売数量 × 営業日数

考え方例②： 予想市場規模 × 目標シェア (%)

