

ベンチャーマーケット岡山 事業計画書 記載要領

事業計画書(ビジネスプラン)は、プレゼンテーション参加企業の審査資料として、また、金融機関や投資家などの前で事業計画をプレゼンテーションする際の資料としての2つの役割を担っています。このため、作成されたままの状態での印刷し、当日参加者へ配布することになります。

従って、記入欄を単に埋めるだけでなく、発表を聞いて欲しい相手に対してうまくアピールできる資料にまとめることが重要です。

※内容が難解になるものについては、図・グラフの使用、適宜補足資料にパワーポイント資料等をご活用ください。

※必要に応じてページ数を増やしていただいても問題ありません。

※なお、事業計画書は、公開資料となることをご了解の上、ご応募下さい。

■ 事業計画書の構成について

この事業計画書の構成は以下のとおりです。

1ページ : 会社概要、事業計画概要

『誰が』: 事業名や会社(ならびに推進する事業)の概要を紹介していただきます。

2ページ : 新事業コンセプト、商品・サービス等の内容、市場規模と販売ターゲット

『何を』『誰に』: どんな商品・サービスを提供する事業なのかという点と、製品・サービスを誰に提供しようとするのかを明らかにしていただきます。

3ページ : 販売計画、財務計画

『どのように』『いつ、どのくらい』: 商品・サービスをどのように提供・販売していくのかを中心に、具体的な行動計画を整理していただきます。また、事業の展開を、損益・収支の観点から数値計画にまとめていただきます。

■ 事業計画書は、各項目ごとに以下の要領に従いご記入下さい。

1ページ

1 事業名

御社が進めようとしている事業テーマを簡潔にご記入下さい。どんな事業なのかを端的・明確に伝えることが、御社の事業をアピールするための最大のポイントとなります。

2 会社概要

御社に関する基礎情報を、提出日現在のデータに基づきご記入下さい。

記入にあたっては、特に次の点にご留意下さい。

- ・**事業内容** 御社が現在行っている事業内容を箇条書きで簡潔にご記入下さい。
- ・**設立年月** これから会社を設立される方は、予定している年月を記入し、欄内に(予定)と記入して下さい。
- ・**資本金** 同じく、会社設立予定の方は、予定している資本金額をお書き下さい。
- ・**業種** 業種をご記載下さい。
- ・**従業員** 常用雇用社員とパート・アルバイトの区分を行い、その数をそれぞれ記入してください。
- ・**創業(経営)者のプロフィール** 技術に限らず、営業の経験や類似事業に従事した経験、事業実施に必要な免許や資格などをお持ちの時は具体的に記入して下さい。

3 希望する資金調達の概要

ベンチャーマーケット岡山にて調達を希望する資金額(事業全体での必要額)、資金の使途、調達方法、株式公開予定をご記入下さい。

4 その他会社概要

① 直近3期分の決算状況

御社の直近3期間の「売上高」、「税引後当期利益額」、「純資産額」を記入します。

純資産額とは貸借対照表上の資産の総額から負債の総額を引いたものです。

② 大株主の状況

御社の主要株主のうち、持ち株数の多い方から順に記入します。株主が3名以上いる場合は、上位3名の方のみご記入下さい。

③ 外部機関との取引状況

- ・他の政策的支援 国・自治体等の制度融資や補助金の活用状況をご記入下さい。
- ・メイン銀行 御社のメインバンク名を支店名までご記入下さい。

2ページ

5 事業コンセプトと商品・サービス等の内容

・事業の概要

発表テーマ事業の基本コンセプトや事業内容を簡潔にまとめてご説明下さい。

① 商品・サービスの内容

② 商品・サービスのニーズ(必要とされる社会的背景)

③ 商品・サービスの特徴と類似の商品・サービスとの違い(新規性・独創性、優位性、弱点)

ここで記入する事業は、ベンチャーマーケット岡山に参加し、資金調達することにより実現しようとする事業に限ります。

発表しようとする御社の商品・サービスについて、どのような機能・内容・特徴を持つのかをわかりやすく説明して下さい。また、これまでの(他社の競合する)商品・サービスと比べ、どこがどのように新しいのか、どのように優れているのか等を技術的裏付けなどを踏まえて説明して下さい。

④ 知的所有権[特許権、実用新案権等]の取得・出願状況

特許・実用新案・意匠登録・商標登録など、知的所有権等の取得状況(出願含む)について、権利の種類、出願状況、権利の内容等を具体的にご記入下さい。

6 市場規模と販売ターゲット

① 市場規模(予想される顧客数)、市場の状況(成長市場か成熟市場か)

販売を予定している地域・エリア等を示した上で、販売ターゲットとなる顧客数や市場の規模をできるだけ客観的・具体的な数値を用いて記入して下さい。また、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記入して下さい。なお成熟市場であっても、事業の組み立て方によっては利益を生むことが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市場の状況を記入して下さい。

② 販売ターゲット

商品・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下さい。

③ 競合状況

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記入して下さい。

3ページ

7 販売計画・事業展開

① 販売ルート

計画している商品・サービスの販売ルートについて、具体的に経路毎のシェア構成やマージン率について記入して下さい。

② 販売価格・価格設定方針

計画している商品・サービスの販売価格について、標準販売価格、卸売価格等を具体的に記入して下さい。また、価格の設定に関する方針や戦略について記入して下さい。具体的には、顧客の値頃感に合った価格であるか、競争相手と比べて競争力があるか、設定価格で事業が成立するかなどについて検討して下さい。

③ 販売方法・PR方法

潜在顧客に対し、商品・サービスをどのように知らしめてアプローチしていくのかを具体的に記入して下さい。優れた商品・サービスでも顧客に的確に知ってもらわないと売れません。ターゲットとな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が重要なポイントです。

④ 事業実施上の問題点・課題

事業を実施する上でネックとなると考えている事項やリスクがありましたらありのままに記入して下さい。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有用です。

⑤ 現在の事業進捗状況と今後の展開予定

事業や商品・サービスの研究開発状況や生産活動、販売活動がそれぞれどのような段階にあるのか記入して下さい。たとえば、研究開発を行っている段階、製品プロトタイプは完成しているのか、テスト販売を行っているのか、すでに販売を行っているのか、等が挙げられます。

また目標とする段階に達するために今度どのくらいの期間・費用を必要としているのか、そのために解決すべき課題が何であるのかについて記入するとより具体性が増します。

8 財務計画

これまでにご記入いただいた内容に基づき、年度別の「売上・利益計画」と「資金計画」を作成して下さい。事業計画を数値化することにより、「事業として成り立ち、会社発展のための利益が確保できるのか」、「立案した計画で資金繰りが成り立つのか」、「必要な資金はいくらなのか」等を明らかにすることができるとともに、財務計画の妥当性を第三者に証明する必要があります。

① 年度別売上・利益計画

年度別(今期・翌期・翌々期)に、商品・サービスごとの売上予定額とその合計、当期利益予定額を記入して下さい。ベンチャーマーケット岡山での発表事業以外にも事業を有する場合は、今回の発表事業を「新規事業」に、それ以外の事業を「既存事業」に分け、数値としてまとめて記入して下さい。

② 資金需要・資金計画

事業遂行に必要な資金については「資金需要」欄に、それをどのような形で準備するのかを「資金調達」欄にそれぞれ記入して下さい。

・資金需要

「研究開発資金」「設備投資」「運転資金」などの今後必要な資金を区分し、それぞれの資金需要額を記入して下さい。

・資金調達

「銀行借入」「社債発行」「増資」「自己資金」等の計画している資金調達に区分し、それぞれの調達予定金額を記入して下さい。

最後に

最後にもう一度読み返して【新規性】、【市場性】、【実現性】をアピールできるものになっているかどうかを十分確認のうえ、ベンチャーマーケット岡山運営協議会事務局あてに提出して下さい。