

第 23 回 九州・大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト 事業計画書

学 校 名	代表者名
共同提案者名	
事 業 名	
キャッチフレーズ	

1. あなたのビジネスプランの概要を簡潔に(150文字程度)に文章でまとめてください。

- ① 誰に、何を、どうやって提供するビジネスですか？
- ② あなたがこのビジネスで果たす役割は何ですか？
- ③ どうやって収益を得ますか？

等の要素を盛り込んでまとめてください。

2. **ビジネスプランの具体的内容**

(テーマ/商品・サービスの内容、着眼点、事業化計画、事業形態、事業の将来ビジョン、他の企業との連携状況 など)

- 新規事業は分りにくいので、第三者に理解できるように具体的に
(機能、内容、特長、技術的原理・裏づけなど)
- この事業に着眼した視点、思いついたきっかけなど
- 商品・サービスの特徴 (差別化、優位性、利便性など)
- 事業の将来像：今後の事業展開、目標など

3. ビジネスプランの新規性、便利性、独創性、特徴

- 自分が訴えたい特徴、ビジネスプランの『ウリ』
- これまでの事業（他社の商品等）にない新しさ
- この事業（商品）を扱うことで、社会やお客さまにどのようなメリットを提案できるか

4. 販売ターゲット(顧客)、予想される市場規模・市場動向、販売対象エリアの状況及びその裏づけ

販売ターゲット（ユーザー）を明確にできるか。顧客をどこまでイメージして、プランを書けるか

- 市場ニーズ（規模、成熟度、購買特性、今後の成長可能性など）の把握
- 対象顧客(市場での消費者)と、その利用シーン
- 提供する商品・サービスは顧客のニーズにマッチしているか
- 将来の市場規模とシェアの見込み（→ビジネスとして成り立つことの立証）
- 調査資料、予測データがあれば添付してください。

5. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など》

- 基本戦略（強みは何か、他社に真似できないものはなにか、どう売るのがかなど）
 - ① 販売方針はターゲットに合っているか
 - ② どこで利益を上げるのか
 - ③ どのように拡大させるのか
- 価格戦略（顧客への価格、販売代理店への価格を記載）
 - ① どのような理由で価格を決定したか
 - ② 他社価格との比較
 - ③ その価格で事業として成り立つのか
- 販売戦略（流通経路戦略）
 - ① 販売チャネルの確保（生産から流通までの経路の確保）
- 販促戦略
 - ① P R方法（メディアの活用、SNS、インターネット、紙面、その他）
 - ② 独自の販促施策など

6. 類似ビジネスとの相違点（競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点）

- 競合状況（比較における強み・弱みなど）
 - ① 市場での競合相手、自社の優位性(既存商品に対して)と劣っている点の分析
 - ② 類似商品との比較で何が便利になるかを明確に

7. 事業実施上の問題点・リスク

- 外的要因・内的要因によるリスク（競合の状況、資金計画上の課題など）
- 市場リスク
- 短期的・長期的経営上のリスク

8. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

- 保有している特許、意匠、商標があれば記載
- 既存と違いを生む技術、知識
 - ※ 特許、実用新案等に関するものは盗まれない程度に記載してください
- 技術やアイデアの優劣を主張しても、顧客に受け入れられて『採算性』がなければダメ

(注1) 特許出願前のは、応募により特許取得できなくなりますのでご注意ください。

(注2) 特許申請をただけでは、許可されるとは限りませんし、特許があっても『採算性』があるとは限りません。

9. 事業の社会貢献度（ビジネスの必要性）、実現性や将来の事業家としての抱負

- 社会貢献への考え方
- 将来ビジョン（株式公開、上場など）、ビジネスの実現性への方策など
- その他自己アピールできるもの

10. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 期 (平成 年 月期)	第 期 (平成 年 月期)	第 期 (平成 年 月期)
	(%)	(%)	(%)
	(%)	(%)	(%)
	(%)	(%)	(%)
売上高計			
経常利益			

() 内は粗利益率

- 売上・利益計画はこの事業が成功することを数字で示す表です。
- 記入単位は千円ですので、間違えないように記載してください。
- 売上高と事業ごとに必要な経費をしっかりと予測し、記載してください。
 - ※ 売上高-売上原価（仕入れ額等）＝粗利（売上総利益）
 - ※ 粗利-販売費（営業活動に必要な費用。販促費や人件費等）＝営業利益
 - ※ 営業利益-営業外損益（本業以外の利益と損失の合計）＝経常利益

11. 資金計画

(単位：千円)

必要資金	金額	調達方法	金額
<ul style="list-style-type: none"> ● 店舗、機械、備品などの資金【設備資金】 ● 商品仕入れ、経費支払い資金などの【運転資金】 		<ul style="list-style-type: none"> ● 自己資金、借入金などの調達方法を記載すること 	

- 資金計画は事業展開するために必要なお金（必要資金）と必要資金を調達する手段（調達方法）についてまとめる表です。必要資金は【設備資金】と【運転資金】の区分の上、記入してください。
- 記入単位は千円ですので、間違えないように記載してください。

12. **別紙** 添付資料（カタログ・写真・記事）等