

第 21 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
- 現在の事業化計画：事業化目標など
- 商品・サービスの特徴（差別化、優位性、利便性など）
- 事業実施形態はどういう形なのか
- 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

- このプランの内容が実現した場合の便利性と独創性
- 自分が訴えたい特徴
- この事業の社会的背景など
- これまでの事業（他社の商品）にない新しさ
- この事業（商品）を扱うことで、お客さまに提供できるメリット・利益など

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）を絞れるか、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：市場動向（規模、成熟度、シェア構成、今後の成長性など）の把握
- ターゲットとする層(市場での消費者)は誰で、どのように利用するのか
- 提供する商品、サービスの内容は顧客のニーズにマッチしているのか
- 将来の市場規模とシェアについてどう見込んでいるのか。(→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 価格決定方針
 - ② 値ごろ感
 - ③ 他社価格との比較
 - ④ 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 販売ルートの確立
 - ② 販売チャンネル、生産からの流通経路
- 販促戦略
 - ① PR方法（テレビ、新聞、SNS、口コミ、その他）
 - ② 販促サポートなど

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 市場での競合業者、類似性、自社の優位性(既存商品に対して)、比較表でも可
 - ② 類似商品との比較で何が便利になるかを書く
 - ③ どの点に優位性があり、どの点に弱点があるかを具体的に記載する：顧客の視点から
 - ④ 類似商品は必ず存在する：類似商品と認識している商品・サービスなどの詳細を記載する

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 (他社動向、資金など)
- マーケティング上の問題点
- 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、実用新案、意匠、商標があれば記載
- 違いを生む技術、知識：どのような新技術を用いるのか
- 経営資源の強み、新たなノウハウを用いる
- 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) 特許出願前のものは、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

- 経営理念、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
- 社会貢献への考え方
- 長期計画性
- 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)

	第 期 (年 月期)	第 期 (年 月期)	第 期 (年 月期)
(1) 売上高 計			
(2) 売上原価 (仕入金額等)			
(3) 売上総利益 ((1)-(2))			
(4) 販売費及び一般管理費			
人件費			
販売費			
一般管理費			
(5) 営業利益 ((3)-(4))			
(6) 営業外損益 (支払利息等)			
(7) 経常利益 ((5)+(6))			

※ 研究・開発にかかる経費は、一般管理費に計上してください。

※ 必要に応じて、表の科目等は変更してかまいません。

〔 各経費の内訳、算出方法 〕 各経費に計上した内訳、その算出方法などを記入してください。

- 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。
- 事業（商品）ごとに、売上高を予測し記載してください。

11. 資金計画

(単位：千円)

必要資金	金 額	使 途	資金調達方法	金 額
設備資金			自己資金	
			金融機関からの借入	
			親族等からの借入	
運転資金			クラウドファンディング	
			その他	
			計	
計			計	

- 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。
- 【設備資金】店舗、機械、備品などの資金 【運転資金】商品仕入れ、経費支払い資金など
- 資金調達方法：自己資金、金融機関からの借入、親族等からの借入、クラウドファンディング、その他考えられるものを、想定でかまいませんので記入してください。
- 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