

第18回大学発ベンチャー・ビジネスプランコンテスト事業計画書

学校名	代表者名
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。

＜あなたのビジネスは、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な内容

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、お客様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、購買特性、今後の成長性など）の把握
- 販売対象顧客(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

- ①PR方法（テレビ、ラジオ、新聞、IT、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：これを考察できるか

## 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注意して下さい。

(注2) 特許申請をただけでは許可されるとは限らないし、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

- 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。

(単位：千円)

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

( ) 内は粗利益率

## 11. 資金計画

- 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、間違えなうように記載してください。

(単位：千円)

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