

ベンチャープラザ2008
(平成20年度 第一回 ファンド イン 中部)
事業計画書(ビジネスプラン)作成マニュアル

- 記載例・記載要領 -

【ご注意】

ご記入いただいたお客様の情報は適切に管理し、「ベンチャープラザ(ファンド イン 中部)」の運営のために利用します。

なお、応募されたビジネスプランは、原則として公開資料となることをご了解の上、ご応募ください。

また、ビジネスプランの公開により生じたトラブルについては、主催者は責任を負いません。

お客様の個人情報保護管理者：

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中部支部

経営支援部 経営支援課 鈴木 久雄

(電話：052-220-0516 FAX052-220-0517)

事業計画書(ビジネスプラン)作成において、記入スペースに収まらない場合は、当該記載範囲にこだわらず、別紙に記載するなどしてください。

はじめに

企業が外部から資金を調達したり、他社と事業提携を結ぶ際には、一定の企業情報を適切に開示する必要があります。既に歴史や実績のある企業は、過去の財務数値や事業の経緯等について詳細に記載することが可能です。しかし、スタートアップ期及びアーリーステージ期の企業については、過去の実績がほとんどないため、これまでの実績や経緯等の過去の情報に加えて、今後どのような事業展開を行っていき、どのように発展していくのかという、将来の可能性についての企業情報の開示が欠かせません。また、創業間もない企業は、資金調達の担保となる資産を持っていないケースが多く、唯一の拠り所は将来の事業計画と経営者自身であるといえます。従って、将来情報としての事業計画の作成とその開示は、非常に重要な意味を持っています。

事業計画の策定は、将来の事業構想を論理的に系統立てて実行可能な形に具体化する作業です。その手順は、まず「誰に対して」、「どんな商品・サービス等を提供するのか」という事業のコンセプトを明確化し、目標と優先順位を決定します。そして行うべき業務と役割分担、責任の所在、期限を示しながら、「どのようにその事業を実現していくのか」という具体的な行動の道筋を示していきます。

このマニュアルは、平成 20 年度「ベンチャープラザ(ファンド イン 中部)」の応募用ビジネスプランを作成するための手引きとして活用されることを目的としております。記入していただく内容は、皆様が投資家に自社の事業内容をアピールするために必要な最小限の項目に絞っています。ベンチャープラザへの参加以外の目的でビジネスプランを作成する場合は、必要に応じてさらに詳細な内容のビジネスプランを作成する必要があるかもしれません。このマニュアルは、ビジネスプラン作成の入門書としてご活用ください。

最後に、このマニュアルの記載例は一つの事例であり、実際の記入にあたっては、御社の事業内容に即した具体的な記入をしてください。

このマニュアルが、御社が事業を進める上での指針作りの手引きとして、お役に立てば幸いです。

《ベンチャープラザ提出用事業計画書（ビジネスプラン）記載例・記載要領》

ベンチャープラザには、これから事業を起こす方も、既に創業している方も、ご応募いただけます。

この提出用事業計画書（ビジネスプラン）は、ベンチャープラザ参加企業の審査（スクリーニング）資料として、また、御社の事業計画を投資家の前でプレゼンテーションする際の資料としての役割を担っております。従って、記入事項を単に埋めるだけでなく、資金提供者等に対して上手くアピールすることが必要です。

このビジネスプランは、4つの構成からなっており、それぞれには下記の目的を持たせてあります。

- 1～3項目：「誰が」…フェイスシートとして、事業名と企業概要を記入していただきます。
- 4項目：「何を」…どのような事業なのか、どんな商品・サービスなのかという事業コンセプトを明らかにしていただきます。
- 5～12項目：「誰に、どのように」…商品・サービスを誰に、どのように販売していくのかを中心に、具体的な行動計画を把握します。
- 13～15項目：「いつ、どれくらい」…今後の事業展開と、損益計算、資金計画を具体的な数値として表現していただきます。

Check!!

・御社の事業名を34字以内で表現してください。1行でどのような事業なのかを明確に訴えることが、事業をアピールするための最大のポイントです。

2. 事業区分(下記の中であてはまるもの1つに を付けてください。)

- (1)住宅・建築 (2)医療・福祉 (3)生活文化・生活支援・アミューズメント
(4)環境・リサイクル・産業廃棄物処理 (5)新エネルギー・省エネルギー (6)情報・通信(インターネット関連を含む。)
(7)バイオテクノロジー (8)新製造技術(自動化を含む。) (9)流通・物流 (10)人材・教育 (11)ビジネス支援
(12)大学発ベンチャー (13)その他

Check!!

・下記の説明を参考にして、御社の事業に最も近いもの1つに を付けてください。

- (1)住宅・建築 新工法、新建材、住宅設備機器、高機能住宅、ホームセキュリティ、リフォーム、住居関連サービス等
(2)医療・福祉 医療機器製造、在宅医療サービス、臨床検査代行、在宅介護サービス、福祉用具、バリアフリー関連等
(3)生活文化・生活支援・アミューズメント 余暇関連産業、ファッション産業、家庭支援サービス、生活用品、食品産業、飲食店、美容、健康関連等
(4)環境・リサイクル・産業廃棄物処理 公害防止機器、環境調和型製品、廃棄物処理・リサイクル産業、廃棄物処理・リサイクル設備、環境分析装置等
(5)新エネルギー・省エネルギー 太陽光発電、その他新エネルギー・省エネルギー装置、その他新エネルギー・省エネルギー機器等
(6)情報・通信 コンピュータ関連機器、ソフトウェア開発、情報通信機器・システム開発、情報関連サービス、インターネット関連サービス、コンテンツ制作、システム管理・運営サービス等
(7)バイオテクノロジー アグリバイオ、微生物応用、有機化学工業、遺伝子組換え技術等
(8)新製造技術 省力化機械・装置、新加工技術、マイクロシシ、ロボット、FA、新素材・新材料等
(9)流通・物流 新流通システム、物流関連機器・サービス、輸送効率化システム、貿易関連サービス等
(10)人材・教育 有料職業紹介、人材派遣、生涯教育、通信教育、塾、幼児教育、能力開発、研修サービス等
(11)ビジネス支援 アウトソーシング関連、オフィスセキュリティ、メンテナンス、コンサルティング等

3. 会社概況

(1) 会社概要、連絡先等

会社名	株式会社 中小企業基盤整備機構		
代表者名	代表取締役社長 鈴木 孝男		
所在地	(〒105-8453) 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル (ホームページアドレス http://www.smrj.go.jp)		
電話番号	03-5470-1525	FAX番号	03-5470-1188
連絡者名	常務取締役 鈴木 太郎 メールアドレス suzuki1@smrj.go.jp		
設立	昭和・平成 10年 4月 日	資本金	10,000千円
発行済株式数	200株		
従業員数	社員：5名 パート・アルバイト：1名		
事業内容	・フルカラープリンターの製造・販売 ・コンピュータ周辺機器の製造・販売		

(2) 直近3期間の財務データ

	平成18年 3月期	平成19年 3月期	平成20年 3月期
売上高	千円	千円	千円
税引後利益	千円	千円	千円
純資産	千円	千円	千円

(3) 大株主の状況

株主名	保有株式数	シェア	役員・会社との関係
1 鈴木 孝男	150株	75%	代表取締役社長
2 鈴木 太郎	30株	15%	常務取締役
3 鈴木 花子	10株	5%	代表取締役社長の妻

(4) 資金調達、株式公開の希望

今回の資金調達希望額	160,000千円
株式公開の意思	有・無
株式公開の希望時期	平成 21年

(5) 外部機関との取引状況

中小企業新事業活動促進法		
経営革新承認	有・無	承認時期：平成 年 月
異分野連携新事業分野開拓計画認定	有・無	認定時期：平成 年 月
中小企業地域資源活用促進法認定	有・無	認定時期：平成 年 月
農商工等連携促進法認定	有・無	認定時期：平成 年 月
その他政策支援	有・無	内容：東京都創業支援融資
メイン銀行等	有・無	金融機関名：凹凸銀行
主幹事証券会社	有・無	企業名：
ベンチャーキャピタルからの投資	有・無	企業名：

Check!!

- ・御社に関する基礎データをご記入いただきます。これから会社を設立される方は、予定している資本金等をお書きください。（その際は、欄内に（予定）とご記入ください。）
- ・直近3期間の財務データのうち、「純資産」とは、貸借対照表上の資産総額から負債総額を引いたものです。
- ・原則として、提出日現在のデータに基づいて記入してください。
- ・外部機関との取引状況のうち、「その他政策支援」は、都道府県の制度融資や国の補助金の活用状況をご記入ください。

4. 事業コンセプトと商品・サービス等の説明

(1) 商品・サービスの概要と技術的原理（事業の内容）

- ・一般企業向け、個人向け、小規模印刷業者向けの3シリーズの高速フルカラープリンター及び周辺機器を製造・販売する。
- ・当社の開発した高速フルカラープリンターは、トナー内にあるインク粒子を電気的に紙に定着させる方式であり、従来のインク粒子を吹き付ける方式より、印刷時間が短く、コストが低減できる。この新技術の原理は、インク粒子の帯電特性をコントロールする原料の配合技術と、紙の適切な位置にインク粒子を定着させる制御技術にある。

(2) この事業が必要とされる社会的背景

- ・パソコンの普及が急速に進み、カラー印刷のニーズも仕事から趣味まで幅広く広がっているが、現在のカラープリンターでは、印刷時間が長く、ランニングコストも高いので、ニーズに対応しきれていない。

(3) 類似の製品・サービス

- ・競合製品として、ABC社のAAAP-1000、BBBP-2000、CCCPシリーズが挙げられる。

(4) 類似製品・サービスとの違い（優位性）及び類似製品・サービスとの違い（弱点）

【優位性】

- ・インクを粒子にして吹き付ける方式のプリンターに比べて、1枚当たりの印刷時間は従来の3分に比べてわずか5秒、1枚当たりの印刷コストは従来の10円～30円に比べて2円になる。

【弱点】

- ・製品の特性から、従来製品より消費電力が大きい。
- ・販売網、メンテナンスサービス網がまだ整備されていない。

(5) 知的財産権の取得の状況（特許（出願）番号も記入してください。）

- ・インク粒子の定着に関する主要技術については、特許出願中。（特願平第99999号）
- ・周辺部品についても、現在、特許出願の準備をしている。（近日中に出願予定）

(6) この事業に関連する経営者等の経験や能力・資格

- ・代表取締役社長 鈴木 孝男は、大学院で電気工学を専攻し、工学博士の学位を取得。
- ・常務取締役 鈴木 太郎は、弊社役員就任前に大手複写機メーカーの研究所技術者として勤務し、カラーコピー機の開発に携わった経験を持つ。

Check!!

(1) 商品・サービスの概要と技術的原理(事業の内容)

- ・ここで記入する事業は、ベンチャープラザに参加し、資金調達することにより実現したい事業や、事業提携先を探している事業に限ります。御社で手掛けている事業の内容を、分かりやすく簡潔にご記入ください。
- ・このビジネスプランには、1つの事業のみご記入ください。複数のビジネスプランを応募する場合は、事業ごとにビジネスプランを作成してください。
- ・このビジネスプランで説明する御社の商品・サービスについて、どのような機能、体裁、内容、特長であるのかを、分かりやすく説明してください。また、その商品・サービスの技術的な裏付けについても、具体的に説明してください。

(2) この事業が必要とされる社会的背景

- ・新たな事業を始める場合には、その事業が社会にとって必要とされている事業かどうか大きなポイントとなります。経済・社会環境の変化によって、必要とされる製品やサービスも変わります。この事業を思いついたきっかけも含め、具体的なニーズや経済・社会の状況について記入してください。

(3) 類似の製品・サービス

- ・全く新しい製品を開発したと考えていても、大抵はどこかに類似の製品・サービスがあるものです。冷静に調査をし、類似製品・サービスの名称、製造または販売している企業名を書いてください。

(4) 類似製品・サービスとの違い(優位性)及び類似製品・サービスとの違い(弱点)

- ・上記の類似製品・サービスと比較して、御社の製品・サービスが優れている点と、逆に、上記の類似製品・サービスの方が、御社の製品・サービスより優れている点を、具体的に(出来れば数値を挙げて)、説明してください。弱点は、マイナスイメージではなく、御社の事業を成功させるために克服すべきポイントを明確にする重要な情報です。

(5) 知的財産権の取得の状況(特許(出願)番号も記入してください。)

- ・特許、実用新案、意匠登録、商標登録など、知的財産権等の取得状況(出願を含む)について、発明の名称、番号(出願番号)等、具体的にご記入ください。

(6) この事業に関連する経営者等の経験や能力・資格

- ・御社の事業を成功させるために、経営者や従業員の方の経験や能力が、重要な要素となります。
- ・技術に限らず、営業の経験や類似の事業に従事した経験、事業の実施に必要な免許や資格などをお持ちの場合は、具体的にご記入ください。

5 . 販売ターゲット（顧客）

- ・ AP-100は一般企業向け、AP-200は自宅で年賀状印刷などにパソコンを活用している個人向け。
- ・ 開発中のAP-4000は、小規模な印刷業者向け。

Check!!

- ・ 製品・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ください。

6 . 市場規模（予想される顧客数）・販売対象エリアと市場の状況（成長市場か、成熟市場か）

- ・ 1995年のカラープリンターの国内出荷台数は100万台。累計出荷台数は1,000万台。年々個人ユースを中心に出荷が増えている。
- ・ 従業員300名以下の中小印刷業者は、国内に45,458事業所（平成3年度事業所統計）あり、大きな市場である。

Check!!

- ・ 上記の販売ターゲットとなる顧客の数や市場の規模を、出来るだけ具体的な数値を挙げて記入してください。
- ・ 販売を予定している地域についても、ご記入ください。
- ・ 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お書きください。なお、成熟市場であっても、事業の組み立て方によっては大きな利益を生むこともありますので、販売方法や事業全体の優位性と関連付けて、ビジネスチャンスの源泉となる市場の状況をお書きください。

7 . 販売価格、価格設定方針

- ・ 企業向けAP-100は、ユーザーへの標準販売価格（税別）300,000円、卸売価格（税別）210,000円。
- ・ パーソナルユース向けAP-200は、標準販売価格（税別）100,000円、卸売価格（税別）65,000円。
- ・ いずれも同程度の画質の他社機価格より、2割程度安い価格を設定している。

Check!!

- ・ 計画している製品・サービスの販売価格について、顧客への標準販売価格、卸売価格等を具体的に示してください。
- ・ また、価格設定に関する方針や戦略についても記載してください。具体的には、顧客の値頃感に合った価格であるか、競争相手と比較して競争力があるか、設定した価格で事業が成り立つか等について、検討を加えてください。

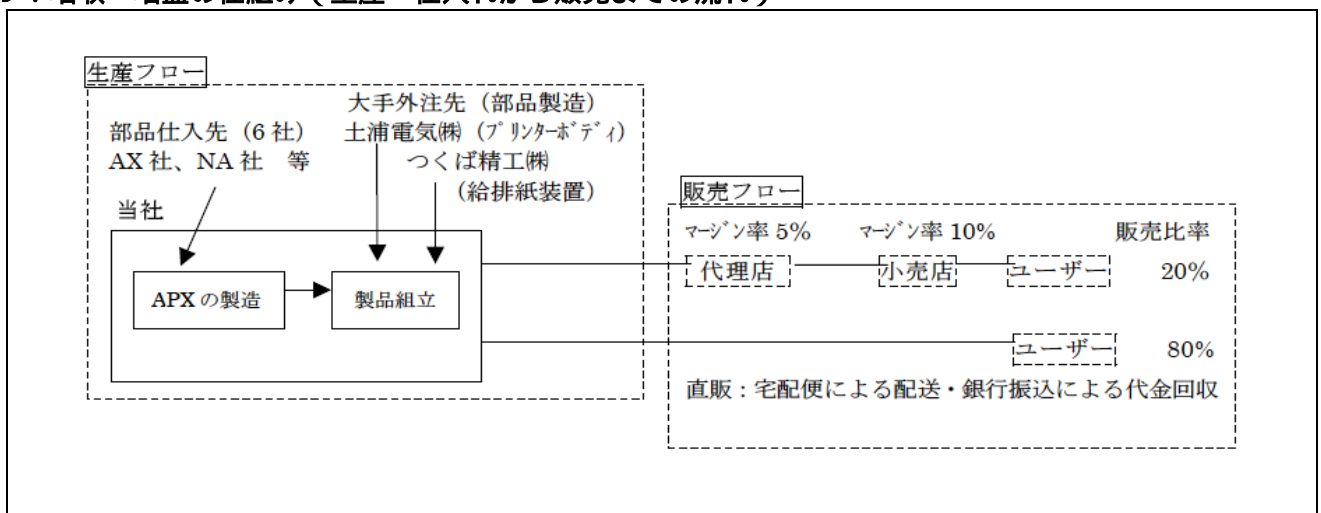
8. 販売方法とPR方法

		マージン率5%	マージン率10%	販売比率〔PR方法〕	
当社	代理店	小売店	ユーザー	20%〔新聞・業界誌への広告掲載、展示会への出展〕	
			ユーザー	80%〔パソコン関連雑誌への広告掲載、インターネットによる通信販売〕	

Check!!

- ・製品・サービスの販路として計画しているルートを図示し、そのシェア構成やマージン率について記載してください。
- ・また、それぞれのPR方法や販売方針についても記載してください。つまり、潜在顧客に対して、製品・サービスをどのように知らせ、アプローチしていくのかを、具体的に書いてください。
- ・優れた性能を持った製品でも、顧客にその製品を知ってもらわなくては売れません。ターゲットとす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は、事業を成功させるための最も重要なポイントです。

9. 増収・増益の仕組み（生産・仕入れから販売までの流れ）



Check!!

- ・ビジネスフレームは利益の源泉となる生産プロセス面の工夫や最終ユーザーに最適な流通チャネルの構成など事業化に向けて重要なものです。
- ・どのように商品・サービスを生み出して顧客に届け、その対価をどうやって回収するかという事業の仕組みを簡潔に示してください。

10. 人員・組織計画

- ・営業・販売・製造におけるスタッフの増員
- ・販売代理店網の整備

Check!!

- ・これから事業を遂行していく上で、人員配置や組織構成の計画についてご記入ください。

11. 事業実施上の問題点・課題

- ・販売に関するノウハウがないため、顧客・販路の開拓が計画通りに進まない可能性もある。
- ・類似製品の価格引き下げによる競争力の低下が考えられる。

Check!!

- ・事業を遂行するうえで、ネックになると考えている事項やリスク等がありましたら、ありのままに記載してください。
- ・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役立つ情報です。

12. 技術・製品・サービスの内容、販売方法、PR方法等を含めた事業全体の優位性

- ・インク粒子定着の新技术（特許出願中）による高画質と、高速・低コストによる製品競争力。
- ・フルカラープリンターという成長市場に特化した事業展開。
- ・主要部品以外の生産を大手メーカーへ外注委託することによる、製品固定費の削減効果。

Check!!

- ・御社の事業システム全体として、他社に比べて優位な点を説明してください。
- ・特に革新的な技術を使っていなくても、販売方法や顧客へのサービスの提供方法が優れていれば、事業全体としては大きな競争力を有する場合があります。
- ・ここで言う優位性とは、利益を生む源泉となる要因として考えてください。

13. 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

- ・ AP-100、200は、既に製品開発が終了し、テスト販売を行っている段階である。来年度から本格的に販売を開始したい。そのため、代理店の募集を積極的に行うとともに、製造装置購入のための資金調達を行う。
- ・ AP-4000は、現在製品プロトタイプの開発を行っており、2年後には販売を開始する予定である。

Check!!

- ・ このビジネスプランに記述されている事業が、現在どのような段階にあるのかを記入してください。具体的には、研究開発を行っている段階なのか、製品プロトタイプはできているのか、テスト販売を行っているのか、既に本格的な販売を行っているのか、等です。
- ・ 今後の事業展開としては、中長期的にどのような事業展開を行うのか、予定をお書きください。特に、今回ベンチャープラザに参加する目的と合わせて検討してください。（例：ベンチャープラザに参加して、工場や製造装置の取得を行う。本格的な販売の開始のために、ベンチャープラザで代理店を募集する、等）

14. 売上・利益計画

(単位：千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第7期 (平成18年 3月期)	第8期 (平成19年 3月期)	第9期 (平成20年 3月期)
・AP-100	- (-)	300,000 (25.0)	698,400 (29.9)
・AP-200	- (-)	30,000 (25.0)	116,400 (27.8)
・AP-4000	- (-)	- (-)	36,000 (11.1)
売上高計	- (-)	330,000 (24.7)	850,800 (28.8)
税引後当期利益	60,640	2,471	64,675

()内は、粗利益率(%)

Check!!

・事業別または製品別に、売上高の計画を記入してください。なお、売上高は、製品・サービスの単価に販売予定数量を乗じて算出してください。

・()内は、製品・サービスごとの粗利益率です。下記の計算方法に従って、算出してください。

AP-100の場合	第6期	第7期
ユーザーへの標準販売価格	300,000円	300,000円
代理店マージン率	5%	5%
小売店マージン率	10%	10%
標準販売価格に対する目標原価率	75% (この事例の原価率です)	68% (この事例の原価率です)
代理店ルート：直販ルート	0%：100% (第2期の想定)	20%：80% (第3期の想定)
代理店ルートの粗利益額の算出		
会社販売価格	$300,000円 \times \{1 - (5\% + 10\%)\} = 255,000円$	$300,000円 \times \{1 - (5\% + 10\%)\} = 255,000円$
目標製造原価	$300,000円 \times 75\% = 225,000円$	$300,000円 \times 68\% = 204,000円$
粗利益額	$255,000円 - 225,000円 = 30,000円$	$255,000円 - 204,000円 = 51,000円$
直販ルートの粗利益額の算出	$300,000円 \times (1 - 75\%) = 75,000円$	$300,000円 \times (1 - 68\%) = 96,000円$
製品ごとの粗利益率の算出	$(30,000円 \times 1,000台 \times 0\% + 75,000円 \times 1,000台 \times 100\%) \div 300,000,000円 \times 100 = 25\%$	$(51,000円 \times 2,400台 \times 20\% + 96,000円 \times 2,400台 \times 80\%) \div 698,400,000円 \times 100 = 29.9\%$

注：売上高計に対する粗利益率は、各製品ごとの粗利益額の合計を、売上高計で割って100を乗じた数字になります。

・税引後当期利益は、下記の計算式で算出してください。

売上高 - (製造原価 + 経費) + 営業外損益 (支払利息等) - 法人税 = 税引後当期利益

15. 資金計画

(単位：千円)

	第7期 (平成18年3月期)		第8期 (平成19年3月期)		第9期 (平成20年3月期)	
	項目	金額	項目	金額	項目	金額
資金 需要	(設備投資) ・ AP-100、200 主要部品製造 装置	80,000	(設備投資)		(設備投資) ・ 本社ビル保証金	30,000
	(その他) ・ 運転資金増 ・ 借入金返済	5,590 3,000	(その他) ・ 運転資金増 ・ 借入金返済	25,915 7,500	(その他) ・ 運転資金増 ・ 借入金返済	13,648 9,000
	計	88,590		33,415		52,648
資金 調達	・ 増資 ・ 銀行借入	100,000 60,000	・ 増資 ・ 銀行借入	30,000	・ 増資 ・ 銀行借入	
	計	160,000		30,000		

Check!!

- ・ 資金需要欄には、各年度ごとの資金の用途について、設備投資とその他に分けて記入してください。
- ・ 資金調達欄には、調達方法・調達額を記入してください。