

せとしん創業支援ローン事業計画書記入マニュアル

1. 経営方針（事業計画の概要）

①経営方針

事業立ち上げにあたり、経営者としてどのように事業展開を行い、事業を経営していくかを簡潔に記入してください。（経営上の方針を記入）

②この事業を必要とする社会的ニーズ（背景）

時代と共に、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ってきますが、新たな事業を始める場合は、その事業が社会にとって必要かどうか大きなポイントになります。従って、この事業を思いついたきっかけ、およびやろうとする夢も含めて記入してください。

③事業目的・内容・開始予定

事業の必要性をふまえて、どんなアイデアで事業を行うのか、分かりやすくポイントを記入してください。また、事業開始日程・計画についても記入してください。

④事業に関連する経営陣の経験・能力、資格等

事業を成功に導くには、経営者はじめ経営陣の経験や能力が重要な要素となります。技術の他、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等を持っている場合は、具体的に記入してください。

2. 商品（サービス）コンセプト

(1) 技術・商品・サービスの特徴・独自性

①特色および原理

技術・商品・サービスの特徴、独自性等について、競合他社との比較優位性の観点から記入してください。

②①に対する課題

現状の技術レベル、スタッフでは解決できない問題点、今後の克服すべき課題等について列挙し、その解決見通しについて記入してください（なければ必要ありません）。

(2) 製品・商品・サービスの市場性

①市場規模（予想顧客数、潜在需要額等）

製品・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か（客層）という観点からまとめてください。また、この販売ターゲットとなる顧客の数（予想顧客数）や市場の規模（潜在需要額）を出来るだけ具体的数値を用いて記入してください。

②市場の状況（成長市場か成熟市場か）

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ください。なお、成熟市場であっても、事業の組立て方によって、大きな利益を生む可能性があるため、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ください。

(3) 競合商品、競合他社との比較優位性

①類似の製品・商品・サービス、競合他社の状況

全く新しい製品・商品・サービスの開発や取扱いをしたいと考えても、どこかに類似の製品・商品・サービスが存在するものです。厳密に調査をして、類似製品・商品・サービスの名称、競合他社の企業名等の状況について記入してください。

②類似の製品・商品・サービスとの違い・優位性

上記の類似製品・商品・サービスと比較して、自社の製品等が優れている点を、具体的に記入してください。併せて、不利と見込まれる点も記入してください。

3. 生産方法・仕入方法等商品化の可能性

①生産・仕入方法等

製品の生産（多品種少量・少品種多量・受注生産等）・仕入方法（どんな条件で・・・現金なのか、買掛・支払手形なのか、またそのサイト（期間）について）を記入してください。

また、生産・仕入過程で必要な原材料、設備投資、人員（人材）、技術（ノウハウ）等生産（提供）体制を踏まえて、できるだけ分かりやすく記入してください。

②①に対する課題

生産・仕入方法に対して考えられる課題について記入してください(なければ必要ありません)。

③主要仕入先

予想仕入金額の多い順に記入してください。

4. 販売・マーケティングの方法

①販売価格、価格設定方針

新たな製品・商品・サービスについて、顧客への標準販売価格、卸売価格等を具体的に記入してください。また、価格の設定に関する方針や戦略についても記入してください。具体的には、顧客のニーズに合った価格となっているか、競合相手と比較してどんな優位性があるか、設定した価格で事業採算性があるか等について記入してください。

②販売方法、PR方法等

優れた製品・商品・サービスでも、顧客にその製品・商品・サービスを知ってもらわなければなりません。潜在顧客に対して、製品・商品・サービスをどのように知らせ、アプローチしていくか。効果的な販売ルート（物流体制を含む）および顧客へのPR方法等について、具体的に記入してください。

③主要販売先

予想売上金額の多い順に記入してください。

5. 資金計画

資金調達の方法

投資額に対する資金調達の方法について、計画書を基に記入してください。

6. 損益計画

投資採算、黒字化の見込み

事業立上げ後の売上および当期利益について、利益計画に基づいて記入してください。売上等計画数値の実現の可能性および事業黒字化の時期の見込み等について、顧客ニーズ等を踏まえて記入してください。

7. 組織・人事計画

①現状の組織およびスタッフ・要員

新事業立上げのための部門別組織・人員配置について、当該事業に係る人員計画に記入してください。

②人材不足の部門・分野（不足する部門・分野がなければ必要ありません）

新事業立上げ上、弱い部門、不足する人員等について記入してください。

③要員・人材確保の方策等

不足スタッフの補充方法および社員能力向上のための教育訓練等について記入してください。

8. その他

(1) これから創業される個人または法人の方

①開業までの日程計画

開業日までの簡単な日程計画を記入してください。

②事業展開上予想される課題、問題点

今まで述べた以外で、事業展開上ネックとなる事項、懸念材料等があれば記入してください。

③その他アピール

今まで述べた以外で、自社の特徴、長所等でアピールする点があれば記入してください。

(2) すでに創業されている個人または法人の方

①損益状況

直近の損益状況を記入してください。

②開業前の計画との比較

「6. 損益計画」で記入いただいた計画と直近の損益状況とを比較して、計画どおりにしているのか、そうでなければその原因を記入してください。

③現在、課題・問題と思われることおよびその対策

今まで述べた以外で、現状で問題・課題と思われることを記入してください。また、その対応策も記入してください。

④その他アピール

今まで述べた以外で、自社の特徴、長所等でアピールする点があれば記入してください。