

## 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。すで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。したがって、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。

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、このマニュアルの構成は、左側ページに記載例、右側ページに記載要領を配置しております。記載例は一つの事例であり、実際の記入にあたっては、貴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、貴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。

1. 事業名（研究開発等テーマ） 高速フルカラープリンター「AP」シリーズ開発プロジェクト

2. 当該事業を取組む動機 こぼれたトナーが特定の光源に付着する現象を偶然発見し、プリンターへの応用を思いついた。

3. 会社概況

会社概要、連絡先等

会社名	株式会社 山田工業			設立	平成7年 8月	資本金	30百万円
代表者名	代表取締役 山田 太郎			額面金額	50,000円	発行済株式数	600株
本社所在地	〒100-0001 東京都新宿区新宿1-1-1			従業員数	正社員(5)名	パート・アルバイト(1)名	
電話番号	(03) 1111-1111	FAX番号	(03) 2222-2222	事業内容	フルカラープリンターの製造・販売 コンピューター周辺機器の製造・販売		
連絡者名	常務取締役 木村 花子						

直近3期間の財務データ

	年 月 期	8年3月期	9年3月期
売上高(千円)	—	120,500	315,010
税引後利益(千円)	—	11,103	3,060
純資産(千円)	—	18,897	15,837

大株主の状況

	株主名	所有株式数	シェア	役員・会社との関係
1	滋賀 太郎	450株	75%	代表取締役社長
2	滋賀 三郎	90株	15%	常務取締役・社長弟
3	滋賀 花子	30株	5%	専務取締役・社長妻
4	近江 剛志	18株	3%	営業担当・社長の甥
5	琵琶 五郎	12株	2%	生産担当・専務の弟

資金調達、株式公開の予定

今回の資金調達希望額	50,000千円
株式公開の意思	有・無
株式公開の予定時期	平成14年 3月頃

外部機関との取引状況

新規事業法認定	有・無	認定時期	平成 年 月
創造法認定	有・無	認定時期	平成 8年 5月
その他政策支援	有・無	内容	滋賀の新しい産業づくり促進資金
メイン銀行等	有・無	金融機関名	近江銀行/本店
主幹事証券会社	有・無	企業名	
キャピタルからの投資	有・無	企業名	

## 事業計画書（ビジネスプラン）記載例・記載要領

ご提出いただく事業計画書（ビジネスプラン）は、投資を受ける場合には、貴社が審査委員会の場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、審査委員等に対してうまくアピールすることが必要です。

このビジネスプランは、全体で5ページの構成となっており、それぞれには下記の目的を持たせてあります。

- 1 ページ目： 「誰が」...フェイスシートとして、研究開発等事業名と企業概況を記入していただきます。
  - 2 ページ目： 「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。
  - 3 ページ目： 「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。
  - 4、5 ページ目： 「いつ、どれくらい」...今後の事業の展開と、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。
1. 事業名（研究開発等テーマ）：貴社の研究開発等事業名を1行で表現してください。1行でどん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. 当該事業を取組む動機
    - ・当該事業を取り組むことになった動機、きっかけを簡潔にご記入ください。
  3. 会社概況
    - ・貴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の総額から負債の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き、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、国、県の制度融資や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)事業の内容	
<p>・高画質のフルカラー印刷が速く・安く・手軽にできるような高性能フルカラープリンターの製造・販売</p>	
(2)この事業が必要とされる社会的背景	
<p>・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。</p>	
(3)類似の製品・サービス	
<p>・競合製品として、ABC社のAAP-1000、BBBP-2000、CCCPシリーズが挙げられる。</p>	
(4)類似製品・サービスとの違い(優位性)	<p>・通常カラープリンターは、インク粒子を紙に吹きつけているが、弊社の製品</p>
<p>は、4色のトナー内にあるインク粒子を電氣的に紙に定着させるという、まったく新しい方式で印刷する。これにより、一枚あたりの印刷時間は従来の3分に比べてわずか5秒、一枚あたりのコストは10～30円に比べて2円になる。</p>	
(5)類似製品・サービスとの違い(弱点)	
<p>・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。</p>	
(6)知的財産権等の取得の状況	
<p>・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。          ・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)。</p>	
(7)この事業に関連する経営者等の経験や能力・資格等	
<p>・代表取締役社長 滋賀 太郎は、大学で電気工学を専攻し、理学博士の学位を取得している。          ・常務取締役 滋賀 三郎は、弊社役員就任前に大手複写機メーカー (株)の研究所に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がある。</p>	

#### 4. 事業コンセプトと商品・サービス等の説明

(1) 事業の内容

- ・ 貴社で手掛けている研究開発等事業の内容を、わかりやすく簡潔にご記入ください。
- ・ 製品・技術等の内容がわかる概略図等を添付してください。

(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

- ・ まったく新しい製品を開発したと考えていても、たいてい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）

- ・ 上記の類似製品・サービスと比較して、貴社の製品が優れている点を、具体的に（できれば数値を挙げて）説明してください。

(5) 類似製品・サービスとの違い（弱点）

- ・ 逆に、類似製品・サービスの方が、貴社の製品・サービスより優れている点を、具体的に（できれば数値を挙げて）説明してください。弱点はマイナスイメージではなく、貴社の事業を成功す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。

(6) 知的財産権等の取得の状況

- ・ 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（出願含む）について、具体的にご記入ください。

(7) この事業に関連する経営者等の経験や能力・資格等

- ・ 貴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、具体的に書いてください。

5. 販売ターゲット（顧客）

- ・ A P - 1 0 0 は一般企業向け、 A P - 2 0 0 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 A P - 4 0 0 0 は、小規模な印刷業者向け。

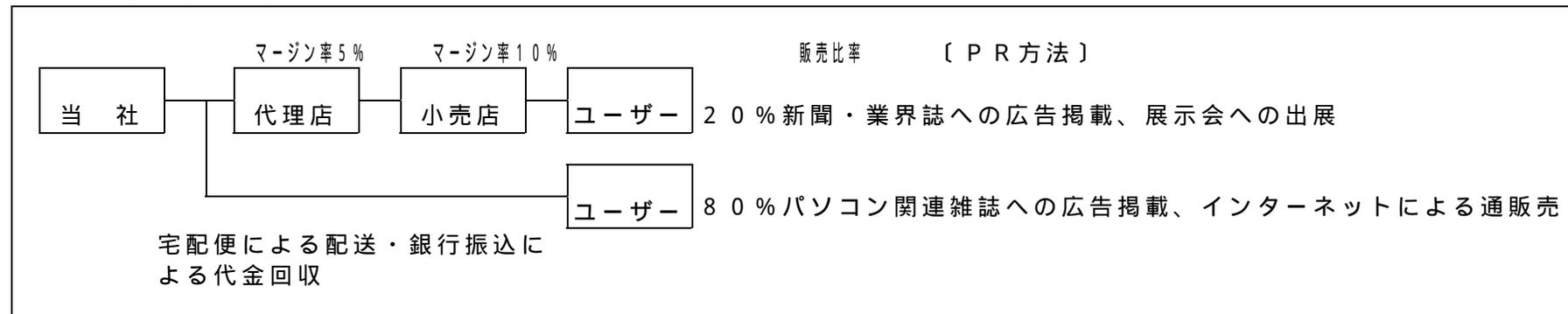
6. 市場規模（予想される顧客数）・販売対象エリアと市場の状況（成長市場か、成熟市場か）

- ・ 1995年のカラープリンターの国内出荷台数は、100万台。累計で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事業所あり（平成3年度事業所統計）、大きな市場である。

7. 販売価格、価格設定方針

- ・ 企業向け A P - 1 0 0 は、ユーザーへの標準販売価格（税別）300,000円、卸売価格（税別）250,000円。
- ・ パーソナルユース向け A P - 2 0 0 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。

8. 販売方法と P R 方法



9. 事業実施上の問題点・リスク

- ・ 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。
- ・ 類似製品の価格引下げによる競争力の低下が考えられる。

10. 技術・製品・サービスの内容、販売方法、P R 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、製造固定費の削減効果

5．販売ターゲット（顧客）

- ・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）

- ・上記の販売ターゲットとなる顧客の数や市場の規模を、でき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エリアについても、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づけて、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

- ・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、価格の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

- ・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しめ、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．事業実施上の問題点・リスク

- ・事業を遂行する上で、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下さい。
- ・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。

10．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

- ・貴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下さい。
- ・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。

1 1 . 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

<p>A P - 1 0 0、2 0 0 は、すで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。</p> <p>A P - 4 0 0 0 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。</p>
--

1 2 . 当該事業の売上・利益計画 ( ) 内は、粗利益率 ( % ) ( 単位：千円 )

事業・商品別計画 ( 事業名・商品名 )	第 3 期 ( 平成 1 0 年 3 月期 )	第 4 期 ( 平成 1 1 年 3 月期 )	第 5 期 ( 平成 1 2 年 3 月期 )
・ A P - 1 0 0	( - ) -	( 25.0 ) 3 0 0 , 0 0 0	( 29.9 ) 6 9 8 , 4 0 0
・ A P - 2 0 0	( - ) -	( 22.0 ) 3 0 , 0 0 0	( 27.8 ) 1 1 6 , 4 0 0
・ A P - 4 0 0 0	( - ) -	( - ) -	( 11.1 ) 3 6 , 0 0 0
	( )	( )	( )
売上高計		( 24.7 ) 3 3 0 , 0 0 0	( 28.8 ) 8 5 0 , 8 0 0
税引後当期利益	6 0 , 6 4 0	2 , 4 7 1	4 8 , 0 0 0

1 3 . 当該事業の資金計画 ( 単位：千円 )

	第 3 期 ( 平成 1 0 年 3 月期 )		第 4 期 ( 平成 1 1 年 3 月期 )		第 5 期 ( 平成 1 2 年 3 月期 )	
	項 目	金 額	項 目	金 額	項 目	金 額
資金需要	( 設備投資 ) ・ A P - 1 0 0 , 2 0 0 主要部品製造装置 ( その他 ) ・ 運転資金増 ・ 借入返済	8 0 , 0 0 0  5 , 5 9 0 3 , 0 0 0	( 設備投資 )  ( その他 ) ・ 運転資金増 ・ 借入返済	-  2 5 , 9 1 5 7 , 5 0 0	( 設備投資 ) ・ 本社ビル保証金  ( その他 ) ・ 運転資金増 ・ 借入返済	3 0 , 0 0 0  1 3 , 6 4 8 9 , 0 0 0
計		8 8 , 5 9 0		3 3 , 4 1 5		5 2 , 6 4 8
資金調達	・ ワラント債 ( 本件 ) ・ 銀行借入	5 0 , 0 0 0 6 0 , 0 0 0	・ 増資 ・ 銀行借入	- 3 0 , 0 0 0	・ 増資 ・ 銀行借入	- -
計		1 1 0 , 0 0 0		3 0 , 0 0 0		-

1 1 . 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

- ・この事業計画書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、すで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、予定を書いてください。特に創造法の知事認定を受けた研究開発等事業計画の出口部分として検討してください。

## 1 2 . 当該事業の売上・利益計画

- ・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掛け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。下記の計算方法にしたがって、算出してください。

A P - 1 0 0 の場合	第 4 期	第 5 期
ユーザーへの標準販売価格	3 0 0 , 0 0 0 円	3 0 0 , 0 0 0 円
代理店マージン率	5 %	5 %
小売店マージン率	1 0 %	1 0 %
標準販売価格に対する目標原価率	7 5 % (この事例の原価率です)	6 8 % (この事例の原価率です)
代理店ルート：直販ルート	0 % : 1 0 0 % (第 4 期の想定)	2 0 % : 8 0 % (第 5 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	$(30,000円 \times 1,000台 \times 0\% + 75,000円 \times 1,000台 \times 100\%) \div 300,000,000円 \times 100 = 25.0\%$	$(51,000円 \times 2,400台 \times 20\% + 96,000円 \times 2,400台 \times 80\%) \div 698,400,000円 \times 100 = 29.9\%$

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 1 0 0 を掛けた数字になります。

- ・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

## 1 3 . 当該事業の資金計画

- ・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。

## 14. 貴社の損益計画（実績と予想）

（単位：千円）

年度 項目	第 1 期 平成 8 年 3 月期実績	第 2 期 平成 9 年 3 月期実績	第 3 期 平成 10 年 3 月期予想	第 4 期 平成 11 年 3 月期予想	第 5 期 平成 12 年 3 月期予想
(うち当該事業) 売上高	( - ) 1 2 0, 5 0 0	( - ) 3 1 5, 0 1 0	( - ) 5 9 5, 0 0 0	( 3 3 0, 0 0 0 ) 9 3 0, 0 0 0	( 8 5 0, 8 0 0 ) 1, 4 5 0, 0 0 0
(うち当該事業) 売上原価	( - ) 9 8, 8 1 0	( - ) 2 5 8, 3 1 8	( - ) 4 8 6, 0 0 0	( 2 4 8, 5 0 0 ) 7 5 8, 5 0 0	( 6 0 5, 0 0 0 ) 1, 0 6 5, 0 0 0
(うち当該事業) 粗利益 ( - )	( - ) 2 1, 6 9 0	( - ) 5 6, 6 9 2	( - ) 1 0 9, 0 0 0	( 8 1, 5 0 0 ) 1 7 1, 5 0 0	( 2 4 5, 8 0 0 ) 3 8 5, 0 0 0
人件費	1 5, 0 0 0	2 3, 3 0 0	2 5, 0 0 0	3 8, 0 0 0	5 0, 0 0 0
減価償却費	1, 0 2 1	5, 1 5 0	7, 5 4 5	7, 2 0 0	1 0, 0 0 0
研究開発費	8, 1 0 7	1 5, 0 7 8	3 0, 0 0 0	2 0, 0 0 0	5 0, 0 0 0
広告宣伝費	3, 5 5 0	5, 3 3 2	1 6, 0 0 0	3 0, 0 0 0	5 0, 0 0 0
その他経費	3, 5 9 3	1 2, 1 0 7	2 0, 0 0 0	3 6, 0 0 0	5 5, 0 0 0
(うち当該事業) 経費合計	( 3, 5 5 0 ) 3 1, 2 7 1	( 2 1, 0 9 5 ) 5 5, 9 6 7	( 6 0, 6 4 0 ) 9 8, 5 4 5	( 9 0, 0 0 0 ) 1 3 1, 2 0 0	( 1 4 2, 0 0 0 ) 2 1 5, 0 0 0
(うち当該事業) 営業利益 ( - )	( 3, 5 5 0 ) 9, 5 8 1	( 2 1, 0 9 5 ) 7 2 5	( 6 0, 6 4 0 ) 1 0, 4 5 5	( 8, 5 0 0 ) 4 0, 3 0 0	( 1 0 3, 8 0 0 ) 1 7 0, 0 0 0
営業外損益	1, 5 2 2	3, 7 8 5	7, 8 0 0	1 3, 9 0 0	1 5, 0 0 0
(うち当該事業) 経常利益 ( )	( 3, 5 5 0 ) 1 1, 1 0 3	( 2 1, 0 9 5 ) 3, 0 6 0	( 6 0, 6 4 0 ) 2, 6 5 5	( 2, 4 7 1 ) 2 6, 4 0 0	( 9 5, 8 0 0 ) 1 5 5, 0 0 0
法人税等	0	0	1, 3 0 0	1 3, 0 0 0	7 7, 0 0 0
(うち当該事業) 当期利益 ( )	( 3, 5 5 0 ) 1 1, 1 0 3	( 2 1, 0 9 5 ) 3, 0 6 0	( 6 0, 6 0 ) 1, 3 5 5	( 2, 4 7 1 ) 1 3, 4 0 0	( 4 8, 0 0 0 ) 7 8, 0 0 0

損益計画の説明（実績と予想について、特記事項等）

第 4 期は、A P - 1 0 0、2 0 0 の売上が本格化し、第 5 期には、現在開発中の A P - 4 0 0 0 も販売開始できるものと考えている。収益的には既存事業が順調に推移しており、今期より黒字転換が果たせる見込みである。

#### 14. 貴社の損益計画

- ・ 4. ~ 13. で検討していただいた内容に基づき、損益計画を立案します。事業計画を数値化することにより、「利益がどれくらいであるのか?」、「事業として成り立ち、会社が発展していくのか?」、「立案した計画で資金繰りが成り立つのか?」等が明らかになり、計画の妥当性を検証することができます。

売上高：12. 当該事業の売上・利益計画を考慮し、他の事業も併せて「売上高合計」をご記入ください。

人件費：製造にかかる人件費を「原価計」として区分している場合には、それ以外の人件費の合計額である「経費計」の数値をここに記入ください。

減価償却費：製造にかかる減価償却費以外の販売費に計上する部分を記入して下さい。本社ビル等の既存設備で、設備投資計画に記入しなかった減価償却費が他にある場合には、その金額も加算して下さい。

研究開発費：研究開発費の実績と予定額をご記入ください。

広告宣伝費：販売活動を踏まえ、必要と考える広告宣伝費の実績と計画を各年度毎に計上して下さい。

その他経費：上記の費目以外に発生することが想定される費用、たとえば、建物の賃借料、機械のリース料等を可能な限りここで計上して下さい。

支払利息等：金融収益・費用等（受取利息、開業費償却等）について可能な限り見込んでください。

法人税等：各年度に負担すべき法人税・住民税を見積もって下さい。簡便法として、利益が出ていない（損失の）年度はゼロ、利益が出た年度は 経常利益の 50%相当額を計上する方法もあります。

# 事業計画書

研究開発等  
事業名

---

会社名

代表者名

---

1. 事業名（研究開発等テーマ）
2. 当該事業を取組む動機
3. 会社概況

会社概要、連絡先等

会社名				設 立	年 月	資本金	百万円
代表者名				額面金額	円	発行済株式数	株
本 社 所在地				従業員数	正社員（ ）名	パート・アルバイト（ ）名	
電話番号	（ ） -	F A X 番号	（ ） -	事業内容			
連絡者名							

直近 3 期間の財務データ

	年 月期	年 月期	年 月期
売上高（千円）			
税引後利益（千円）			
純資産（千円）			

資金調達、株式公開の予定

今回の資金調達希望額	千円
株式公開の意思	有 ・ 無
株式公開の予定時期	年 月頃

大株主の状況

	株主名	所有株式数	シェア	役員・会社との関係
1			%	
2			%	
3			%	
4			%	
5			%	

外部機関との取引状況

新規事業法認定	有・無	認定時期 平成 年 月
創造法認定	有・無	認定時期 平成 年 月
その他政策支援	有・無	内容
メイン銀行等	有・無	金融機関名
主幹事証券会社	有・無	企業名
キャピタルからの投資	有・無	企業名

#### 4. 事業コンセプトと商品・サービス等の説明

(1)事業の内容	
<hr/> <hr/>	
(2)この事業が必要とされる社会的背景	
<hr/> <hr/>	
(3)類似の製品・サービス	
<hr/>	
(4)類似製品・サービスとの違い(優位性)	
<hr/> <hr/>	
(5)類似製品・サービスとの違い(弱点)	
<hr/> <hr/>	
(6)知的財産権等の取得の状況	
<hr/> <hr/>	
(7)この事業に関連する経営者等の経験や能力・資格等	
<hr/> <hr/>	



1 1 . 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定


1 2 . 当該事業の売上・利益計画 ( )内は、粗利益率(%) (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	( )	( )	( )
税引後当期利益			

1 3 . 当該事業の資金計画 (単位：千円)

	第 期 (平成 年 月期)		第 期 (平成 年 月期)		第 期 (平成 年 月期)	
	項 目	金 額	項 目	金 額	項 目	金 額
資金需要	(設備投資)		(設備投資)		(設備投資)	
	(その他)		(その他)		(その他)	
計						
資金調達						
計						

14. 貴社の損益計画（実績と予想）

（単位：千円）

年度 項目	第 期		第 期		第 期	
	平成 年 月 期実績	平成 年 月 期実績	平成 年 月 期予想			
（うち当該事業） 売上高	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）
（うち当該事業） 売上原価	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）
（うち当該事業） 粗利益（ - ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）
人件費						
減価償却費						
研究開発費						
広告宣伝費						
その他経費						
（うち当該事業） 経費合計	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）
（うち当該事業） 営業利益（ - ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）
営業外損益						
（うち当該事業） 経常利益（ + ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）
法人税等						
（うち当該事業） 当期利益（ - ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）	（            ）

損益計画の説明（実績と予想について、特記事項等）

<div style="border: 1px dashed black; height: 100%;"></div>
---

