

F V M応募用【事業計画書シート】記入要領

【事業計画書シート】は、F V M参加企業の審査資料だけでなく、投資家や事業パートナーの前で事業計画をプレゼンテーションする際の配布資料としての2つの役割を担っています。

このため、記入欄を単に埋めるのではなく、発表を聞いて欲しい相手（資金提供者やビジネスパートナー等）に対してうまくアピールできる資料にまとめること、**相手が聞きたいことを中心に簡潔に記載**することが重要です。

F V Mの聞き手のみなさんは最終消費者ではなく、ビジネスマンです。ビジネスの観点がないプラン（例えば単なる商品説明）では、目的とする成果（商談）は出ません。

F V Mという場を活用され、目的とする成果が出るよう、熟慮を重ねた上で、記載してください。

—— ご 記 入 の 前 に ——

◇【事業計画書シート】は全体で3ページで成り立っており、各ページの構成はおおむね次のとおりです。

※5W（What, Why, When, Who, Where）2H（How, How much）の観点です。

※ポイントを箇条書きで記載し、必ず3ページにまとめてください。

※字を小さくしたりせず、枠内に収まるよう工夫してください（企業としての表現力も見られます）。

※記載内容は、公開資料となることをご了解の上、ご応募下さい。

1ページ … **会社概要**, **プレゼンテーションの目的**

『誰が』：事業名や会社の概況、代表者のプロフィールを記載するものです。

どんな会社（代表者）なのか、今回どのような事業を何の目的で発表するのかを知ってもらうためのものです。

2ページ … **提供する製品・サービスの内容**, **対象市場**

『何を』『誰に』：どんな製品・サービスを提供する事業なのか、製品・サービスを誰に提供しようとするのか（誰が買うのか）を簡潔に記載してください。

特に、新規性、差別化ポイントは、最終的な購入者・利用者、さらにビジネスパートナーにとって、どう新しく良いのかという視点で記載してください。（審査の一番のポイントです）

3ページ … **事業の具体的展開**, **財務計画**

『どのように』『いつ、どのくらい』『いくら』：製品・サービスをどのように提供・販売していくのかを中心に、具体的な計画を整理して記載してください。

また、事業の展開を、損益・収支の観点から数値計画としてまとめてください。

【事業計画書シート】は、項目ごとに次ページからの記入要領に従い記載してください。

事業計画書

事業名：今回発表される新製品・新サービス等の名称や特徴、ターゲット、使用環境、発表目的などを聞き手のみなさんが的確に理解できるよう工夫して記載（具体的な表現を）

会社概要

(誰が)

会社名	株式会社〇〇 個人事業の方は〇〇（個人事業）と記入		
代表者名	役職 氏名 () 才	担当者所属 氏 名	発表予定者 所属・役職 発表予定者 氏名
本社所在地	〒 県名から記入 TEL : FAX :		
ホームページアドレス	E-mail		

〈会社概要〉 ※年はすべて西暦で統一してください。

設立年月日	資本金 (千円)	従業員数 ※代表者除く人数	常用 臨時 名 名
会社沿革 ・ ・ ・ ・	例：〇〇年〇月 △△事業を開始 〇〇年〇月 ◇◇事業を開始（今回のプレゼンテーション）等	代表者のプロフィール ※発表事業と代表者の経歴、能力等の関係がわかるように記載 例：〇〇年△月（株）〇〇〇〇に入社 _____に従事等	
既存事業の概要 今回発表される事業以外に、現在行っておられる事業があれば、内容を箇条書きで簡潔に記載してください。 国・自治体などの制度融資や補助金など該当があれば記入。無い場合は「無し」と記入。	国・自治体等の認定・承認 <input checked="" type="radio"/> [施策名等を記入 例) 経営革新 (取得年月日 . . .)] ※いずれかを○で囲む <input type="radio"/> 無		
その他政策支援 []	株式公開意志 <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無 ※有の場合は希望時期も記載	主要取引銀行 銀行： 支店	

〔株主の状況〕

〔直近3期分の決算状況〕

(単位：千円)

株 主 名	株式数(%)	会社・役員との関係	売上高	当期利益 (税引き後)
主要株主のうち、持ち株数の多い方から順に記入 5名以上いる場合は、上位3名を記載し、以外を “その他”にまとめて人数を記入。 例) その他(5名)			‘ 年 月期 (第 期) ‘ 年 月期 (第 期) ‘ 年 月期 (第 期)	会社全体の直近3期間の“売上高” と税引き後の“当期利益”を上から 直近順に記入。 第1期末到来の場合は「決算期未 到来」会社設立前の場合は「設立前 と記入。
合 計	(100%)			

プレゼンテーションの目的

※複数選択可ですが、目的を絞った方が記載しやすかつわかりやすくなります。

1. 資金調達 <input checked="" type="radio"/> 2. 販路拡大 3. 業務提携 4. FC展開 5. その他（人材確保等具体的な目的を記載してください） その理由（※資金調達先や提携希望先企業なども記入して下さい。）))
---	--------

提供する製品・サービスの内容

(何を)

キャッチフレーズ 発表する商品・サービスを強く訴求するコピーを記載してください。

〈製品・サービスの概要および新規性・差別化ポイント等〉

発表される新製品・サービスについて、どのような機能・体裁・内容・特徴であるのかを、分かり易く簡潔に記載してください。また、これまでの(他社の)製品・サービスと比べて、ターゲットやビジネスパートナーにとってどこがどのように新しいのか、どのように優れているのか等(利点・利益等)を(技術的裏付け等も踏まえて)記載してください。

※以下欄の記載はすべて箇条書きとしてください。

※専門用語を使う場合は、用語の説明を枠内下段に記載してください。

※知的所有権(特許権、実用新案権等)の取得・出願状況及び

独占販売権や独占製造権(九州地域の販売権や製造権等の他社との契約)の取得状況 など

権利の種類	特許・実用新案等の番号	権利の内容(名称・概要・出願者等)
(例)特許権	特願 2010-000000	

〈商品・サービス等の仕組みや、概要図、絵コンテ、写真等〉

聞き手に的確に理解してもらえよう、製品・サービスやそのビジネスの仕組みが

わかるような概要図・絵コンテ、写真などによりビジュアルに表現してください。

対象市場

(誰に)

〈対象市場のニーズならびに市場規模・成長性〉

商品・サービスの顧客ニーズ(誰がどのようになぜ買うのか、利用するのかという観点)について記載して下さい。

また、販売を予定している地域などを示した上で、ターゲットとなる顧客の数や現在の市場規模(類似品等)をできるだけ具体的な数値をあげて記載してください。

さらに、その市場の将来性についても記載してください。

※公的データを用いると効果的です。

※自社データ以外は出典先を明記してください。

※マーケティングができていないか、売れる製品・サービスであるかを見られます。

※インターネットでの情報収集を行った上で記載してください。

事業の具体的展開

(どのように)

〈販売ターゲットや販売戦略（価格政策、販売ルート、販売促進策等）について〉

以下の3点をふまえて記載してください。

- ・ 価格政策・・・顧客の値ごろ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（自社だけでなく提携先にも利益が出る）かなど
- ・ 販売ルート・・・経路ごとのシェア構成やマージン率について
- ・ 販売促進策等・・・顧客に対し、商品・サービスをどのようにPRし、販売していくのか

〈現在の事業進捗状況と今後の展開予定〉

商品・サービスの“研究開発活動”“生産活動”“販売活動”などが、これまでどうやってきて、現在どういう状況にあるのかを記載してください。

また、目標とする段階に達するために、今後どうやっていくのか、そのためにどのくらいの期間・費用を必要とするのか（財務計画に反映）。

さらに、解決すべき課題が何で有り、どうやって解決しようとするのか等についても記載すると、より具体性が増します。

〈その他特記事項（事業全体の優位性や競合対策等）〉

これまでにご記載いただいた事柄以外に、特に強調すべき点や、事業システム全体として他社に比べて優位な点、また競合製品（広くとらえる）等への対策などを記載してください。

世界初や特許取得というだけでは売れる製品・サービスには繋がりません。

一方、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となる場合もあります。

財務計画

「直近3期分の決算状況」
の翌期から記入

(いつ、どれくらい)

〈年度別売上・利益計画〉

(単位：千円)

製品・サービス名	‘ 年 月 期 (第 期)	‘ 年 月 期 (第 期)	‘ 年 月 期 (第 期)
(新規事業)			
(既存事業)			
売上高計			
税引き後当期利益			

年度別（今期・翌期・翌々期）に、今後の展開予定を踏まえた売上計画額を記入してください。
発表事業以外にも事業を有する場合は、発表事業を“新規事業”、それ以外の事業を“既存事業”に記入してください。

※中期的な財務計画があるかという視点です。
特に資金を出す方々は、返済できる計画なのかを見ています。

〈資金計画〉

主 な 内 容	‘ 年 月 期 (第 期)	‘ 年 月 期 (第 期)	‘ 年 月 期 (第 期)
資金需要			
合計			
資金調達			
合計			

発表目的が資金調達の場合は必ず記載してください。

【資金需要】
“研究開発資金”“設備投資”“経常運転資金”などの資金需要額を、それぞれ記入してください。

【資金調達】
資金需要額に対し、“銀行借入”“社債発行”“増資”“自己資金”など計画している資金調達先ごとに、それぞれの調達予定額を記入してください。

※資金需要額＝資金調達額となります。

