様式4

**事　業　計　画　書**

（書体はMS明朝またはMSゴシック、8～9ポイント使用）

**Ⅰ**．事業概要

1．事業名　(事業内容が直感的にイメージできるよう，60字以内で記載)

|  |
| --- |
|  |

2．事業全体の概要

(事業の概要と特徴がイメージできるよう，開発商品やサービス，事業の競争優位性，マーケティング，現状の課題と解決の取組等も盛込むこと)

|  |
| --- |
|  |

3．事業目標　(助成期間終了時の達成目標を，以下の項目ごとに記載)

　<総合目標>

|  |
| --- |
| 1) 事業上の目標　(どの程度の需要開拓を行い，どのようなビジネス・システムを構築するか) |
| 2) その他の期待成果　(市場創造効果、関連企業との連携，復興や地域産業の活性化の効果など) |

<イノベーション目標>

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 3) 本事業における主要なイノベーションの目標 (製品、技術、ビジネス・モデル、ビジネス・システムなど)

|  |  |
| --- | --- |
| イノベーションの目標 | 概　　　　　　　　要 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

 |

<成果目標>

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 4) マーケティングと売上目標　　（主力商品3品目程度における売上額を概算し、新規顧客開拓による売上効果、既存顧客からの売上効果を分けて記載すること）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1年後 | 2年後 | 3年後 |
| 売上目標額　 | ①　　　　　　　　　　　千円 | ②　　　　　　　　　　　千円 | 　③　　　　　　　　　　　千円 |
| 販路開拓 | BtoC | 新規顧客 | 売上額　　　 千円 | ①の　　　 　％ | 売上額　　　 千円 | ②の　　　 　％ | 売上額　　　　 千円 | ③の　　　 　％ |
| 既存顧客 | 売上額　　　　千円 | ①の　　　 　％ | 売上額　　　 千円 | ②の　　　 　％ | 売上額　　　　 千円 | ③の　　　 　％ |
| BtoB | 新規顧客 | 売上額　　　 千円 | ①の　　　 　％ | 売上額　　　 千円 | ②の　　　 　％ | 売上額　　　　 千円 | ③の　　　 　％ |
| 既存顧客 | 売上額　　　 千円 | ①の　　　 　％ | 売上額　　　 千円 | ②の　　　 　％ | 売上額　　　　 千円 | ③の　　　 　％ |

 |
| 5) ブランディング目標　(新技術「□□」のオンリー1ブランドや，新製品「□□」によるニッチブランド確立，ラグジュアリブランドとの連携など) |
| 6) 付加価値比目標

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 経営指標項目 | 現状(既存事業の直近期末) | 目標(助成期間終了期) | 備考 |
| 付加価値比目標 | 　　　 　％ | 　　　 　％ |  |

\* 付加価値比＝(営業利益＋人件費＋減価償却費 ／ 総売上額)　 |
| 7) 雇用目標　　(正社員とパート・アルバイトの目標値を記載)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 　区分 | 1年目 | 2年目 | 3年目 |
| 正社員 | 名 | 名 | 名 |
| パート・アルバイト | 名 | 名 | 名 |

 |
| 8) 4年目以後の特記すべき目標 |

**Ⅱ**．**事業計画**　（直近3年の事業計画として設計すること)

1．戦略の要点

1) 商品・サービスの構成と特徴

|  |  |
| --- | --- |
| 主力商品・サービスの構成(3アイテム程度) | 主たる特徴 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

2) 市場ニーズと提供価値・市場規模

(ⅰ) 想定ターゲットと提供価値

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 　主なターゲット | 提供商品・サービス種別 | 主な提供価値(機能・性能・意味的価値)の概要 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

(ⅱ) 市場規模

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 提供商品・サービス種別 | 想定する市場・商圏等 | 規　　模 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

３) 競合する類似商品・サービスとの相違点(コモディティ化への対応)等

(ⅰ) 競争優位要因

(ⅱ) 独自性・新規性要因

(ⅲ) コモディティ化への対応方策

(知財化，標準化・モジュール化されないための独自の技術など，開発する商品・サービスについて，競合他社の参入へのリスク管理方策を，記載)

2．工程ごとの課題と対応方策　（直近3年における到達目標において実施するステップを，ロードマップとの整合に注意して記載)

(ⅰ) ステップ１：研究・開発段階の取組 　（技術研究や試作⇒試行テストなど，研究開発に関する取組）

|  |  |
| --- | --- |
| 主な課題 | 対応方策 |
|  |  |
|  |  |

(ⅱ) ステップ２：市場試験段階での取組 　（市場試験やフィージビリティスタディに関する取組）

|  |  |
| --- | --- |
| 主な課題 | 対応方策 |
|  |  |
|  |  |

(ⅲ) ステップ３：生産・製造段階での取組　 (自社生産，他社アウトソースも含め，計画生産・品質管理に関する取組）

|  |  |
| --- | --- |
| 主な課題 | 対応方策 |
|  |  |
|  |  |

(ⅳ) ステップ４：知財化等コモディティ化対応段階での取組 　（リスクヘッジとして実施する具体的な取組）

|  |  |
| --- | --- |
| 主な課題 | 対応方策 |
|  |  |
|  |  |

(ⅴ) ステップ５：商品化段階での取組 　　　（商品戦略，MDを実施するための具体的な取組）

|  |  |
| --- | --- |
| 主な課題 | 対応方策 |
|  |  |
|  |  |

(ⅵ) ステップ６：販路開拓(需要開拓)段階での取組　（プロモーション，コミュニケーション，広報，営業活動を実施するための具体的な取組）

|  |  |
| --- | --- |
| 主な課題 | 対応方策 |
|  |  |
|  |  |

(ⅶ) ステップ７：顧客管理段階での取組 　　（顧客管理やCRMを実施するための具体的な取組）

|  |  |
| --- | --- |
| 主な課題 | 対応方策 |
|  |  |
|  |  |

(ⅷ) ステップ８：その他の主要な取組 　 （その他の段階がある場合，実施するための具体的な取組）

|  |  |
| --- | --- |
| 主な課題 | 対応方策 |
|  |  |
|  |  |

3．ロードマップ　　(どのようなスケジュールで開発，試験，生産（提供），需要開拓などを行っていくのか？)

※ 上記2．の各ステップについて，取組内容の記載と実施時期の網掛け

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 工程 | 取組内容 | 初年度 | 2年度 | 3年度 |
| 第1 | 第2 | 第3 | 第4 | 第1 | 第2 | 第3 | 第4 | 第1 | 第2 | 第3 | 第4 |
| ステップ１ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ステップ2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ステップ3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ステップ4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ステップ5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ステップ6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ステップ7 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ステップ8 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

4．事業の収支および資金調達計画

<PL表．収支計画>　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（単位　千円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | １年後(　年　月期) | ２年後(　年　月期) | ３年後(　年　月期) |
| ①売上高 |  |  |  |
| ②売上原価 |  |  |  |
| ③売上総利益　（①－②） |  |  |  |
| ④販売費及び一般管理費 |  |  |  |
| ⑤営業利益　(③－④) |  |  |  |
| ⑥売上高営業利益率　(⑤÷①) |  |  |  |

<資金調達計画>　　　　　　　　　　　　（単位　千円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | １年後（　年　月期） | ２年後（　年　月期） | ３年後（　年　月期） |
| ①設備投資額 |  |  |  |
| ②販売費及び一般管理費 |  |  |  |
| ③資金調達額合計　（①＋②） |  |  |  |
| ④調達方法 | 自己資金 |  |  |  |
| 金融機関借入 |  |  |  |
| 本助成金（申請額） |  |  |  |
| その他（　　　　　　　　　　　） |  |  |  |

　※本表の「③資金調達額合計」と「５．経費明細表」との整合性に注意してください。

5．経費明細表　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（単位：千円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 経費区分 | 事業に要する経費（消費税込） | 助成金交付申請額（消費税込） | 積算基礎(費目詳細，単価，量など) |
| 機械装置費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 原材料費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 直接人件費 |  |  |  |
| 間接人件費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 技術導入費 |  |  |  |
| 外注加工費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 委託費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 調査費 |  |  |  |
| 調査旅費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 知的財産権等関連経費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 展示会等出展費 |  |  |  |
| 外注加工費 |  |  |  |
| 委託費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 専門家謝金 |  |  |  |
| 専門家旅費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 研修教育費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 雑役務費 |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 合　計 | 円 | 円 |  |

6．本事業の実施に係る執行組織表　（各工程を実施するチーム体制と氏名，役割等を構造図，リスト表等で記載）