

横浜ビジネスグランプリ2025

～YOXO アワード～

【提出期限】

2024年10月21日(月)

事業計画書策定にあたっての 書き方のポイント

提出日: 2024年 月 日

事業プランタイトル(30文字以内)

1 ビジネスプラン概要

(1) 事業概要

●プランの内容を200字程度(目安)で簡潔に説明してください。

<記載ポイント>

- 【1】誰に 一人暮らしをしている20代の独身男性(に向けて～)
- 【2】何を 有機野菜などを安心・安全な食材を使った惣菜の販売(を行い～)
- 【3】どのように インターネットをメインに受注、自宅に宅配で届ける(事業を行う～)
- 【4】誰からどのようにお金をもらうのか 顧客からインターネット決済で事前に支払ってもらう

②本事業で解決したい課題と考案した動機

●社会・市場における解決しなければならない問題の特定、事業の考案に至ったきっかけや経緯等。

<記載ポイント>

- このビジネスプランを検討し始めたきっかけや経緯は何だったのか
 - ・自身の体験談や社会的な問題・ニーズから、「こんなものがあつたらよい」、「こんなことで困っている、悩んでいる」など思いついたことが、ビジネスプランの考案に結びついたはず。
 - ・どのような思いで、このプランを行っていくのか ……など

③具体的な実施内容(1)

●上記問題を解決する事業内容、製品・サービス内容、収益化モデル、顧客への価値提供の流れ
※「誰に(顧客ターゲット)」「何を(商品、サービス)」「どのように(提供方法)」「誰からどのようにお金をもらうのか」を含めて記載してください。
※特許、商標等の申請に係る情報があれば記載してください。

- 上記の要素を中心に、具体的に記載する
 - ・販売、提供する製品・サービスの内容
 - ・料金はいくらくらいなのか
 - ・どこでどうやって販売するのか
 - ・商品や原材料はどのように開発、調達するのか

■図、表、写真などをうまく活用する

■特許、商標等の申請に係る情報があれば記載する

(2)新規性

●ここが新しい、ここに優位性があると思われる点はどこか。

(製品、技術、サービス、販売方法、営業方法等において、競合先との差別化が図られる新規性・優位性のポイント等)

<新規性>

<記載ポイント>

■提供する商品やサービスが持つ新たな点、優位な点(類似品との差、代替品との差)はなにか

(新たな点(優位な点)は、○○)

■その新たな点、優位な点が顧客に対してどのようなメリットをもたらすのか

(○○によって、顧客はこれまでよりも簡単に▲▲できるようになる。)

<競合比較>

※市場・技術の差別化ポイント、競合比較、参入障壁など。

■比較表など活用するとわかりやすい

(3)成長性

●対象となる市場の規模・将来性を想定し、事業の成長性、収益が見込めるものか。

(コア市場の特定、市場における機会の特定、市場占有率等、その根拠)

<記載ポイント>

■市場ニーズがあるか、市場に将来性はあるか。

・統計、アンケート(他社、オリジナル)など。

・他分野の似た事例など。

※市場の大きさ、市場の将来性などを、数字で示せる資料や情報等があれば、説得力のある記載ができる。

■収益を確保できるか

・事業展開も含め記載

(4)実現可能性

① マーケティング、セールス、顧客、売上見込

●市場への進出戦略、どのように顧客を獲得するか。

●既に抱えている顧客や確立した販路などがあれば、その実績。

<記載ポイント>

■マーケティング、セールス

・どのように市場にアプローチをし、顧客を獲得するのか。

■顧客、売上見込

・既存の顧客や売上があれば、その実績。

・今後の売上が見込める先

② 現在の取組状況、今後のスケジュール

- 事業実現に向けたこれまでの取組内容や現在の状況、今後の予定はどのようになっているか。
※目指すマイルストーンに対する現在のステージ、今後のスケジュールを含めてください。

<記載ポイント>

■事業活動のスケジュール

- ・これまで行ってきたこと、これから行う予定のことを時系列にまとめる。
- ・年間スケジュール表などでまとめると一見できてわかりやすい。
- ・事業を進めていくにあたり、人員や設備等の体制はどのように考えているか。

③ 事業展開上の課題・問題点と解決策

- 事業展開上のリスクや課題の検討をしているか。解決策をどのように考えているか。

<記載ポイント>

■事業を行うにあたり、考えられる経営課題や不足する経営資源はあるか。

- ・製品をつくる資金の問題。
- ・人材確保の問題など。

■想定される問題・課題等について、検討している改善・解決策はあるか。

(5) 財務予測

今後の予測数字についてご記入ください。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上高					
経費					
利益					

<売上高、売上原価の数値説明・根拠>

■算出例

【売上高】 小売業：平均客単価 × 客数 × 営業日数

飲食業：平均客単価 × 席数 × 回転数 × 営業日数

製造業：平均販売価格 × 1日生産量 × 稼働日数

サービス業：営業時間 ÷ 1人サービス時間 × 平均客単価 × 営業日数

【売上現価】原価率約〇%を想定している。（業界平均）

<経費の数値説明・根拠>

■算出例

【経費】 人件費 時給 × 時間 × 日数 × 人数

家賃 家賃 × 月数

広告費 広告費（媒体） × 回数

その他 大きな数があればその内訳

<資金調達>

- 既に調達済みの金額や、今後予定している資金調達について、成長フェーズに分けて記載ください。

資金使途、状況（済/予定）、手段（融資、出資、その他）を記載ください。

直近の年間売上高(すでに起業している方のみ)

円 (年 月 ~ 年 月実績)

(6) 横浜経済への影響・効果

●この事業が実施されることによって見込まれる横浜経済への効果や社会的な影響はどのようなものか。
(雇用増進、地域資源の活用、地域連携等)

<記載ポイント>

- ・地域資源の活用、地域課題の解決、雇用の創出など、結果として地域(横浜)が豊かになる要素を記載。
- ・地域直結のビジネスでなくても何かしらの影響・効果はあるはず。

(7) マネジメントチーム

●経営陣とアドバイザー、主要メンバーの略歴、ノウハウ、業務経験、人脈。(保有する経営資源、自己PR、強み等)。
協力者、投資家、助成者などがある場合は、記載すること。

<記載ポイント>

- ・経営層のこれまでの経験や実績。
- ・どんなポジションでどのようなことを行ってきたかを記載。

<お問合せ先>

公益財団法人横浜企業経営支援財団 経営支援部 イノベーション支援課

〒231-0021 横浜市中区日本大通 11 横浜情報文化センター7階

TEL: 045-225-3733 E-mail: ybg@idec.or.jp