**事業計画書作成・更新のポイント**

・過去にプランコンサルティングで作成した事業計画書を、現時点の状況に更新してください。

・事業計画書の作成・更新にあたっては、実際の事業運営を踏まえた内容を盛り込んでください

・本事業計画書は、現状の事業状況の把握や課題抽出、対応策の検討にご活用ください

○○事業

事業計画書

企業名

代表者名

作成日　　　　　　令和　　年　　　月　　　日

|  |
| --- |
| **事務局使用欄**  **受付番号** |
|  |

**１　会社概要**

|  |  |
| --- | --- |
| **会社名（屋号）** |  |
| **設立年月日（予定）** |  |
| **資本金（予定）** |  |
| **代表者名** |  |
| **従業員数** |  |
| **所在地** |  |
| **一年後の**  **目標年間売上高** |  |
| **事業内容** |  |
| **経営者略歴** | 事業に関連する業界での経験や、事業に活かせる専門知識・スキル、ネットワーク等を記載  （創業後に培った経験やノウハウも含む） |

**２　創業動機、ビジョン**

|  |
| --- |
| （1）創業動機 |
| （2）ビジョン  創業当初のビジョンに加えて、実際に創業してから現在の経営ビジョンに変化があれば、その経緯や変遷を記載 |

**３　事業内容**

|  |
| --- |
| （1）具体的な商品・サービスの概要 |
| （2）消費者の課題  創業後の環境変化やトレンドを踏まえて、消費者の課題とその課題を持つ消費者像を具体的に記載。 |
| （3）消費者の課題解決策  上記の商品・サービスがどのように消費者の抱えている課題を解決できるのかを記載 |

**４　競合分析と競争優位性**

|  |
| --- |
| （1）競合の状況 |
| （2）優位性と他社比較  競合他社や「3.(2)消費者の課題」の課題の解決策となりうる商品・サービスも含めて、競合分析した内容を記載 |

**５　ターゲット市場**

|  |
| --- |
| （1）市場規模  創業後の市場変化を踏まえて、商品・サービスの特性からターゲット市場を絞り込み、当該ターゲット市場を数字データ等を使いながら、具体的かつ詳細に記載する。 |
| （2）具体的なターゲット市場  創業後の販売状況等を踏まえて、具体的に記載 |

**６　マーケティング状況・結果**

|  |
| --- |
| 創業後のマーケティング活動等で得た、対象顧客の反応や反応から得た気づきをもとに記載 |

**７　ビジネスモデル**

自事業のすべての商流・物流を記載。

自社及び、ビジネスに関連する企業（顧客､流通業者､原材料供給業者､外注先、設計･開発業者他）等の関係をわかりやすく図示し、事業の全体像を説明する。また、同時に、カネ･ モノ（製品･サービス）･ 情報の流れを図示。

**８　販売実績と計画**

**（１）今期の販売実績**

**今期の売上高　　　　　　　　　　　　　　　円　　　（　　　年　　月～　　月）**

**※月次決算の金額を記載してください。**

**売上高の主な内訳**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 販売先名 | 商品・サービス | 販売単価(円) | 販売数 | 販売高(円) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**（２）今後の販売計画**

**来期の売上高　　　　　　　　　　　　　　　　　円　　　（　　　年　　月～　　月）**

**再来期の売上高　　　　　　　　　　　　　　　円　　　（　　　年　　月～　　月）**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 販売先名 | 商品・サービス |  | 販売単価(円) | 販売数量 | 販売高(円) |
|  |  | 来期：  再来期： |  |  |  |
|  |  | 来期：  再来期： |  |  |  |
|  |  | 来期：  再来期： |  |  |  |
| 合計 |  | 来期：  再来期： |  |  |  |

**９．売上拡大に向けた課題と対策（販売戦略）**

事業計画全体の内容を踏まえて、目標とする今後の販売計画を実現するための課題と対策、販売戦略を記載。