



夢をかたちに!! 女性のための 創業スタートアップスクール

リスクをおさえて事業を立ち上げ、継続・成長させるための3つの力

1.商品開発力

2.マーケティング力

3.経営力

を身につけ、事業計画の作成を目指します。

【4日目】魅せる！事業計画書の作成方法

2021年6月29日（火）9時30分～12時

（一社）ビジネスシード 浅川 絢子

事業計画書 なぜ書くの？



思い描いた事業をいかに**実現**していくかを表したもの

- ☑ **事業構想**がまとまる
- ☑ 自分の事業の**実現可能性**を検証できる
- ☑ **協力者・金融機関**への説明資料となる
- ☑ 事業開始後の「**PDCAサイクル**」計画ができる
- ☑ **補助金**がもらえる かも！？

事業計画書作成のポイント

- ☑ 分かりやすく
図等を用いる。専門用語を使いすぎない
- ☑ 具体的に
いつ・どこで・誰が・何をするのが明示されている
出来る限り数値化する
- ☑ やる気・情熱を込める
- ☑ 想定できることをできるかぎり盛り込む・根拠を示す
- ☑ 収益があがり、事業継続ができることを示す

読むのは人である！ 口説くつもりで書く！

3

事業計画書を作る時のコツ！

誰が
何の目的で
読む？

まずは、誰が・何を目的として見るか考えよう

東京都の創業補助金の例

1 事業目的

都内開業率のさらなる向上を図るため、東京都及び公益財団法人東京都中小企業振興公社では、平成27年度から「創業活性化特別支援事業」を実施しています。

本事業はその一環として、創業予定者又は創業から間もない中小企業者等に対して創業期に必要な経費の一部を助成することで東京都における創業のモデルケースを創出し、新たな雇用を生み出すなど東京の産業活力の向上を目的として公益財団法人東京都中小企業振興公社（以下「公社」という。）が実施するものです。

(1) 対象事業

「東京都長期ビジョン」（平成26年12月策定）で都が掲げた、社会的課題を解決する一助となるものや、創業のモデルケースとして、都内における創業機運のさらなる向上が図られ、今後大きな成長や多くの雇用の創出が期待できるもの

4

- ① 新規性
事業に独創性・革新性があり、需要や雇用を創出する新たなビジネスモデルであることや、既存事業と比較し、優れた技術力を有していること
- ② 社会性
都の社会問題を解決し、効果的に社会貢献ができるビジネスモデルであること
- ③ 収益性
十分なニーズ・顧客、市場規模が存在することや、適切な販売戦略（販売方法、ターゲット、販売見込等）があることを明らかにした上で、事業全体における妥当な収益性の見通しを示していること
- ④ 実現性
事業目的が明確かつ具体的に示されており、達成するために妥当な工程、手順を示していること
- ⑤ 創業者
自身の人脈・経験・ノウハウなどのバックグラウンドを元に自ら練り上げたビジネスモデルを、熱意や問題意識を持ちながら、着実に進める資質を有していること
- ⑥ 雇用
正社員の雇用など、新たな雇用を生み出す事業であること
- ⑦ 公的支援の継続性
助成期間終了後も、公社や他の公的支援を継続的に受けられる事業であること

審査基準を
チェック!

Point

**確実に着手し・継続し・成長させる熱意を伝える
経営理念を盛り込む。読み手の希望を反映**

(3) 創業する事業の経験

読む人にとっては安心材料になります。

【知識・経験・経営環境等について】

自ら子育てをしながら常勤として働いた6年の経験、そして子育てしながら創業した経験を生かして企画立案・サービスの提供を行います。また経営の勉強のため、ファイナンシャルプランナー2級の資格取得及び、小規模事業者の現場にて、事業計画作成や経理・雇用等の経験を2年積みました。ソフトウェア技術者として働いていたため、パソコン操作、ウェブ制作等を自力で行うことができます。ブログを7年間続けているためライティング力にも自信があります。

← **事業につながることを書く**

【人脈】

三鷹市での子育て経験を生かしたネットワークと、7年間の活動を通して得た多分野の人脈を生かした事業展開を行います。

(株) まちづくり三鷹 富樫様、鈴木様、田所様
多摩信用金庫 濱田様、阿部様
会計 ●□税理士事務所 ●×□様
WEBデザイナー □●△様

← **支援を期待できる方
できるだけたくさん書く**

Point

**人脈は個人名まで書けるとよい
多分野で多くの人脈があることをアピール**

(4) 事業内容

事業の**特徴・ターゲット・協力者（経験）**等を記載

【事業概要】

赤ちゃんやアトピー肌の人でも安心！添加物不使用石鹸の製造・販売

【事業計画の骨子】

美容効果の高いアプリコットオイル（原料が高いため、日本では1社でしか使用されていない）を配合した『低刺激・高保湿』の石鹸を、添加物を一切使用しない手作り石鹸の製造・販売を行う。アトピー肌30年、子育て中の視点とネットワークを生かし、また父親のビジネスパートナーとして長年付き合いのある化粧品製造メーカーの人脈を生かしたビジネス展開を行います。



Point

ウリを明確に示す

- にポイントのある△△という事業を行うことを伝える

7

【補足】 事業概要

テーマを見ただけで**何を行う事業なのかが分かるように**

マタニティ及びベビーを対象としたアロマサロンの開設
地元の食材を使用した人気ラーメン店の復活
米糠を100%使用した米糠酵素風呂サロン
北海道産原料によるフィットセラピー提案事業
部屋探しではなく、住まい創りの不動産屋
即戦力ウェブコンテンツクリエイター育成のための実践的スクール
東京都中小企業振興公社HP
で過去の採択者のテーマを参考に！



Point

事業内容を読みたいと思わせるテーマ名を採択の際には名前と共に公表されます

8

(5) 強み・セールスポイント及び競合状況

製品・サービスの特徴 独創性

製品やサービスの強みや独自の着眼点、他事業者との明確な違いや独特なPR方法について記載

- USP
- ポジショニングマップ等

ターゲットとする顧客のニーズ

顧客のニーズに対し、既存事業者では充足できていない点を明確に示す

- 競合調査表等



写真や図表、グラフを活用しながら、具体的に
見やすく記載。専門用語は極力控えて。

9

ツール紹介

競合調査シート

	競合A	競合B	競合C	自社	差別化のポイント 課題
商品 サービスの特徵					
価格					
対象顧客					
販売戦略 販促ツール					
その他					

10

(4) 事業内容

市場（市場の特徴、市場規模、市場の成長性等）

背景1 結婚・出産・子育てに関するギャップ補正

市内女性の結婚意向は全国平均よりも高い傾向にある一方で、25歳～34歳の未婚率は全国平均よりも高く、出生率に換しても、近隣市で増加傾向にある中で横ばいで推移しています。そのため希望と現実の間のギャップに対応するための対策が求められています。

市民意識調査から、西東京市で女性が希望通りに結婚・出産・子育てを行うためには、**経済的不安がなくなること(収入の安定)、多様な働き方ができること、子育てをしやすくなる環境の充実**などの項目に期待して、ニーズが高く、**女性の結婚・出産・育児を考えると、まず働き方においてサポートを実施する必要性**が考えられます。

参考:人口ビジョン案 4 結婚・出産・子育てに関する希望 P27～P30

実際の就業率は50%台と希望に比べて30%ポイント以上低いことから、**就業を希望しているが求職していない方**に対する対策が求められています。

年齢層	就業・起業の希望 (市民意識調査)		現状 (H22国勢調査)		ギャップ (希望-現状)
	希望率	就業率	希望率	就業率	
TOTAL	50%	20%	48%	20%	-28%
女性15～24歳	65%	20%	57%	20%	-47%
女性25～34歳	50%	20%	52%	20%	-32%
女性35～44歳	35%	20%	38%	20%	-18%
女性45～54歳	20%	20%	22%	20%	-2%
女性55～64歳	10%	20%	12%	20%	-10%
女性65歳以上	5%	20%	7%	20%	-15%

人口ビジョン(案)P32 図表65 市民の結婚・就業・起業・活動への希望

若者WEB調査結果から、子育て中の女性の「仕事と生活の調和と実現」のために必要な事として、**市内または近隣に仕事がある事を望んでいる事**が分かります。また、**子育て世代の3割前後の方が「起業に興味がある」と回答**しています。昨年度、市内で実施した女性向け創業スクールが満席になったことから起業へのニーズの高さがうかがえます。

年齢層	希望するワークライフバランスの実現に必要なこと		希望するワークライフバランスの実現に必要なこと		希望するワークライフバランスの実現に必要なこと
	希望率	就業率	希望率	就業率	
TOTAL	48%	20%	48%	20%	-28%
女性15～24歳	65%	20%	57%	20%	-47%
女性25～34歳	50%	20%	52%	20%	-32%
女性35～44歳	35%	20%	38%	20%	-18%
女性45～54歳	20%	20%	22%	20%	-2%
女性55～64歳	10%	20%	12%	20%	-10%
女性65歳以上	5%	20%	7%	20%	-15%

人口ビジョン(案)P33図表67 希望するワークライフバランスの実現に必要なこと

このため、**子育て世代の女性の働き方のサポートを「就労」「創業・起業」の両面からサポートしていく必要性**があります。



背景2 子育て世代の女性の就業率向上

市内女性の年齢階級別就業率は、全国データと同じくM字を描いています。

しかしながら西東京市は、全国および東京都よりもこのM字の底が低く、**子育て世代の仕事をしていない層が多い**事が考えられます。一方で、**子育て世代の就業希望率は90%を**超えており、就業意欲の高さがうかがえます。特に**未婚女子が小学生になると、就業を希望する方が急激に増える**傾向がみられます。



人口ビジョン(案)P22 図表44 性別・年齢階級別市内就業率(女性)

Point

統計や客観的なデータを根拠に用いて記載する
出展の記載を忘れずに

行政データ利用

三鷹市役所HP
> 市政情報 > 広報・情報公開 > 統計



東京都の統計

<http://www.toukei.metro.tokyo.jp/index.htm>



その他、中小企業庁など

JR東日本 駅別乗車人員

<http://www.jreast.co.jp/passenger/index.html>

駅名	1日平均		
	定期外	定期	合計
新宿	355,987	404,056	760,043
立川	75,073	88,830	163,903
吉祥寺	60,763	80,542	141,306
三鷹	31,543	63,261	94,805



13

創業関連情報提供サイト

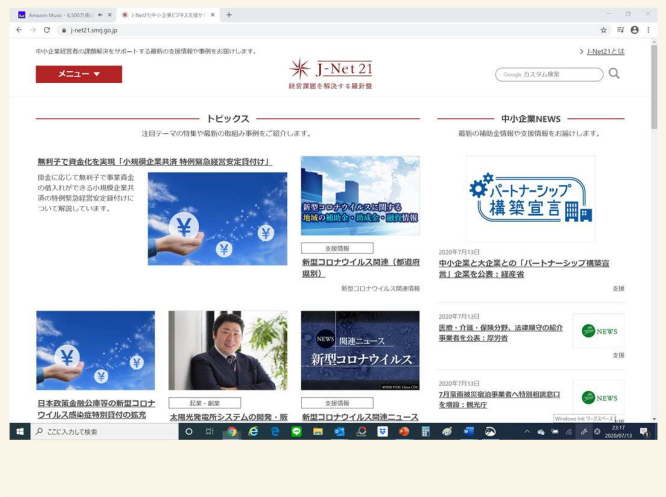
中小企業庁 ミラサポプラス

<https://mirasapo-plus.go.jp/>



中小機構 J-Net 21

<http://j-net21.smrj.go.jp/>



14

5 収支計画

事業の収益性

商品・サービスリスト・販売見込み数の等を記載し、事業の実現性や収益性について記載

商品・サービス名	価格	対象顧客																		
ホームページ作成基礎セミナー	無料	ホームページを持ちたいと考えている方																		
WPセミナー	21,000円	ホームページを自分で作りたいと考えている方																		
ホームページ制作補助	100,000円	ホームページを自分で作りたいと考えていたが、初期組み込みを依頼したい方																		
デザイン請負	100,000円	ホームページを自分で作りたいと考えていたが、デザインのみ依頼したい方																		
ホームページ制作	350,000円	ホームページ制作を依頼したい方																		
			1年目				2年目				3年目									
			9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目	計	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目	計	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目	計			
			15	15	15	15	60	42	44	46	48	180	25	25	25	25	100			
			18	20	22	24	84	50	50	50	50	200	50	50	50	50	200			
			2	2	2	2	8	2	2	2	2	8	2	2	2	2	8			
			10	10	10	10	40	30	30	30	30	120	40	40	40	40	160			
			1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4			
			1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4			
			¥310,000	¥320,000	¥330,000	¥340,000	¥1,300,000	¥510,000	¥520,000	¥530,000	¥540,000	¥2,100,000	¥610,000	¥610,000	¥610,000	¥610,000	¥2,440,000			
			講評依頼分																	
			本人講師分																	
			場所+雑費																	
			1年目																	
			2年目																	
			3年目																	
			1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目	計	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目	計
			25	25	25	25	25	25	30	30	30	30	30	30	330	25	25	25	25	100
			50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	50	50	50	50	200
			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24	2	2	2	2	8	
			40	40	40	40	40	40	50	50	50	50	50	540	40	40	40	40	160	
			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	1	1	1	1	4	
			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	1	1	1	1	4	
			¥610,000	¥610,000	¥610,000	¥610,000	¥610,000	¥610,000	¥670,000	¥670,000	¥670,000	¥670,000	¥670,000	¥7,680,000	¥610,000	¥610,000	¥610,000	¥610,000	¥2,440,000	
			講評依頼分																	
			本人講師分																	
			場所+雑費																	



Point
1年目は一ヶ月ごとに記載
できる限り根拠を示しながら、実現性と発展性を伝える

ツール紹介 商品リスト

商品・サービス名	価格	対象顧客	月販売・実施件数

売上計画表(1年目)

↓事業をスタートする月をご記載ください。

氏名 必ず氏名をご記載ください

単位にご注意ください→ 単位:千円

		6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	月合計	備考	
売上高	商品A(単価:10千円)	3	30	3	30	3	30	4	40	10	100	20	200		
	商品B(単価:100千円)												5	500	
	商品C(単価:1000千円)	↑左の枠には数量、右の枠には売上高(単価×数量)をご記載ください。													
		↑行を追加してご記載いただいても構いません ↓													
①売上高															
直接経費	商品A(仕入:4千円)	3	12	3	12	3	12	4	16	10	40	20	80	5	20
	商品B(仕入:30千円)														
	商品C(仕入:200千円)	↑左の枠には数量、右の枠には売上高(1商品あたりの直接経費×数量)をご記載ください。													
②直接経費 合計															
③売上総利益(①-②)															
販売管理費	家賃		50		50		50		50		50		50		
	水道光熱費		3		3		3		3		3		3		
	通信費		10		10		10		10		10		10		
	交通費		5		5		5		10		10		10		
	人件費		0		0		0		60		60		60		
	広告宣伝費		100		5		5		30		5		5		
④販売管理費 合計			168		73		73		98		138		138		
⑤営業利益(③-④)															
備考		オープニングキャンペーン実施		夏季は売上低下が予想される		繁忙期前準備・広報体制の強化		繁忙期※お手伝い人員配置		繁忙期※お手伝い人員配置		繁忙期※お手伝い人員配置			
計算根拠	特記事項があれば、こちらの欄をお使いください。 記載の際には、A4サイズに印刷した際に見にくならない様、フォントサイズにご注意ください。														

収支計画表

科目名	1年目	2年目	3年目
1 売上高(単価×数量) ①	0 円	0 円	0 円
※			
・売上A	円 × 件	円 × 件	円 × 件
・売上B	円 × 件	円 × 件	円 × 件
・売上C	円 × 件	円 × 件	円 × 件
・売上D	円 × 件	円 × 件	円 × 件
・売上E	円 × 件	円 × 件	円 × 件
2 売上原価(単価×数量) ②※	0 円	0 円	0 円
・売上原価A	円 × 件	円 × 件	円 × 件
・売上原価B	円 × 件	円 × 件	円 × 件
・売上原価C	円 × 件	円 × 件	円 × 件
・売上原価D	円 × 件	円 × 件	円 × 件
・売上原価E	円 × 件	円 × 件	円 × 件
3 売上総利益(①-②) ③	0 円	0 円	0 円
※			
4 販売管理費	役員報酬(法人のみ)		
	給与手当		
	賃借料(家賃、リース料等)		
	交際費		
	通信費		
	交通費		
	減価償却費		
	水道光熱費		
	委託費		
	その他		
販売管理費計 ④※	0 円	0 円	0 円
⑤営業利益(③-④)※	0 円	0 円	0 円

資金計画表

資金用途	金額	調達方法	金額
1 設備投資等		3 調達資金	
事業をスタートさせるために必要で、一度買えば足りるものを購入するための資金 (例) 保証金、仲介手数料、内装工事、HPや名刺製作費		・自己資金	3000000
		・借入金	6000000
		・売上金	
		・その他	
小計 (A)	3000000		
2 運転資金			
事業を行うために継続して支払う必要がある資金 目安：3～6か月分 (例) 事務所家賃、材料費、人件費			
小計 (B)	6000000		
合計 (C) = (A + B)	9000000	合計 (D)	9000000

金額を一致させる

経営理念と事業計画

