

XXXXXX 事業

事業計画書

株式会社フィンチジャパン

| 東京都港区赤坂 7-3-37 プラス・カナダ TEL :03-6894-7501

目次

はじめに	4
本事業計画書について	4
関連する用語	4
XXX 事業の当社における位置付け	4
中期経営計画における位置づけ	4
当社の XXX ありたい姿	4
当社の中期戦略	5
本事業の背景となる社会問題	5
XX 問題	5
XXX 問題	5
本事業の果たす社会的な役割	6
当社が本事業に参入する意義	6
本事業の全体像	6
本事業を取り巻く市場の動向	7
市場全体の概況	7
XXXX 市場の動向	8
XXXX 市場動向	8
XXXX 市場の将来見通し	9
当該市場における競合他社の動向	10
国内競合他社の動向	10
海外競合他社の動向	10
市場参入の意義と当社のコアバリュー	10
市場参入の意義	10

市場参入のコアバリュー	10
投入製品とビジネスモデル	11
投入製品の基本方針	11
基本性能	11
ビジネスモデル	12
ビジネスモデル全体像	12
関連プレーヤーの概要	13
業務提携・資本参加の概要	13
顧客と顧客へのアプローチ	13
初期顧客アプローチとベネフィット	13
市場参入にあたり不確実な要素とその対応	14
事業収支計画	15
前提条件	15
売上計画	16
支出計画	17
事業収支計画(売上・利益)	18
事業収支計画(損益分岐点)	19
事業収支シミュレーション(初期投資回収)	20
実行計画と初期推進体制	21
推進体制	21
来年度活動スケジュール	21
次年度実行予算	21
中期事業展開スケジュールと事業化の検証事項	21
中期事業展開スケジュール	21
事業化の検証事項	21

はじめに

本事業計画書について

本事業計画書は、「XXX 事業の参入計画」について記載したものである。

関連する用語

本事業計画書で使用されている専門用語は以下の通りである。

	語句	説明
1	XXX	XXX
2	XXX	XXX
3	XXX	XXX
4	XXX	XXX
5	XXX	XXX
6	XXX	XXX
7	XXX	XXX

XXX 事業の当社における位置付け

中期経営計画における位置づけ

XXXXXX

当社の XXX ありたい姿

- i. XXXX
- ii. XXXX
- iii. XXXX

当社の中期戦略

XXXX

XXXX

本事業の背景となる社会問題

XX 問題

XXX

XXX 問題

XXX

XXX

出所:XXXX

XXX

出所:XXXX

本事業の果たす社会的な役割

XXXX

当社が本事業に参入する意義

XXXX

XXXX

本事業の全体像

XXXX

XXXX

本事業の全体像

本事業を取り巻く市場の動向

市場全体の概況

XXXX

XXXX

XXXXXX

出所:XXXX

XXXXXX

出所:XXXX

XXXX 市場の動向

XXXXX

XXXX 市場動向

XXXXX

XXXX の推移

出所:XXXX

XXXX の推移

出所:XXXX

XXXX の推移

出所: XXX

XXXX 市場の将来見通し

XXXX

XXXX

XXXX

出所: XXXX

XXXXX

XXXXX

出所: XXXX

当該市場における競合他社の動向

国内競合他社の動向

XXXXX

XXXXX

出所) XXXXX

海外競合他社の動向

XXXX

XXXX

市場参入の意義と当社のコアバリュー

市場参入の意義

XXXX

XXXX

市場参入のコアバリュー

XXXX

XXXX

投入製品とビジネスモデル

投入製品の基本方針

XXXX

XXXX

出所) XXXXX

基本性能

XXXX

- 1) 開発予定製品
- 2) 製品仕様
- 3) 比較
- 4) 競合他社との優位性
- 5) 潜在ユーザー

XXXXX

XXXXX

XXXX

XXXX

XXXX

XXXXX

XXXXXX

XXXXX

ビジネスモデル

ビジネスモデル全体像

本事業のビジネスモデルは以下の通りである。

XXXX

XXXX

ビジネスフロー（物とお金の流れ）

ビジネスモデルキャンパス

関連プレイヤーの概要

XXXX

顧客……XXXX

競合……XXXX

供給………XXXX

業務提携・資本参加の概要

XXXXX

業務提携…… (1)XXXXX

(2)XXXX

資本提携…… (3)XXXXX

(4)XXXX

顧客と顧客へのアプローチ

初期顧客アプローチとベネフィット

XXXX

XXXX

初期顧客へのアプローチ方法

(ア) XXXX

(イ) XXXX

(ウ) XXXX

初期顧客のベネフィット

XXXX

XXXX

初期顧客……XXXX

初期顧客ベネフィット

① XXXX

② XXXX

③ XXXX

④ XXXX

⑤ XXXX

市場参入にあたり不確実な要素とその対応

現状で考えられる不確実な要素とその対応を以下に示す。

1		
2		
3		

事業収支計画

前提条件

1. 前提条件項目

- (ア) XXXX
- (イ) XXXX
- (ウ) XXXX
- (エ) XXXX
- (オ) XXXX
- (カ) XXXX

2. 前提条件の見通し

- (ア) XXXX
- (イ) XXXX
- (ウ) XXXX
- (エ) XXXX
- (オ) XXXX
- (カ) XXXX

前提条件項目の予測

売上計画

1) 販売量と売上高の予測

初年度		
2 年目		
3 年目		
4 年目		
5 年以降		

支出計画

次の通り、支出についてシミュレーションを行う。

初期投資

XXXX

XXXX

(千円)

事業運営費用

XXXX

XXXX

シナリオ A) XXXX 場合

(千円)

シナリオ A) XXXX 場合

(千円)

シナリオ B) XXXX 場合

(千円)

事業収支計画(損益分岐点)

シナリオ A) XXXX 場合

シナリオ B) XXXX 場合

事業収支計画(初期投資回収)

XXXX

投資回収計画

	前年度	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	6 年目	7 年目

実行計画と初期推進体制

推進体制

XXXX

- XXX
- XXX
- XXX
- XXX

来年度活動スケジュール

XXXX

次年度実行予算

XXXX

中期事業展開スケジュールと事業化の検証事項

中期事業展開スケジュール

事業化の検証事項

1) XXXX

- ① XXXX
- ② XXXX
- ③ XXXX

2) XXXX

3) XXXX

① XXXX

② XXXX

③ XXXX

以上