

# VC (Venture Capital) 向けの 事業計画書の作成ノウハウ

2021年1月9日

夢と技術の経営研究所

# 目次

1. VC (Venture Capital) 向け事業計画書の作成ポイント
2. 事業計画書に必要な内容
3. エグゼクティブサマリー、会社概要
4. 主要経営陣の略歴・プロフィール、事業ビジョン
5. 製品・サービスの特長とビジネスモデル、ターゲット市場と市場規模、成長性
6. 顧客・ユーザー特性、勝ち続けるための独自の優位性
7. 戦略的提携、事業戦略のまとめ
8. 全体スケジュール、社内組織：開発・調達・生産・マーケティング・営業体制
9. 実行計画、数値計画
10. 事業のリスクの整理と対応

# 1. VC (Venture Capital) 向け事業計画書の作成ポイント

## ◎ 目的別による事業計画書の作成ポイント

### ・融資を受ける場合

金融機関から融資を受ける場合、事業計画書の内容を実行して、**利息を含め、借りたお金がきちんと返済できることがポイント**になります。事業計画書の損益計画や資金計画が希望的観測ではなく、**実現性の高い数字**になっていることが必要です。そのために、売上や費用に対する根拠をしっかりと積み上げることが大切になります。

### ・補助金等を受ける場合

補助金や助成金を活用する場合にも、事業計画書の提出が求められます。補助金の採択には、国・自治体や実施機関によって、それぞれ制度の要件がありますので、それらの**要件にそって事業計画書を作成することがポイント**になります。実施される補助金制度の主旨を踏まえ、なぜその事業に取り組むのか、その結果どのような効果を得ることができるか、といった視点で事業計画書を作成する必要があります。

### ・出資を受ける場合

成長性が高く、将来、上場を目指すような事業の場合、ベンチャーキャピタルや個人投資家等から出資を受けることも選択肢の一つとなります。この場合は、**夢がありワクワクする、成長性が高いということがポイント**になります。具体的には、優れたビジネスモデルを持っている、高い成長性・高い収益力で将来のリターンは大きくなる、という視点で事業計画書を作成します。

① 成長性のある市場

② 顧客ニーズに合った特長のある製品・サービス

③ 競争優位性

④ 儲かる

⑤ 夢がありワクワクする

## 2. 事業計画書に必要な内容

1. エグゼクティブサマリー
2. 会社概要
3. 主要経営陣の略歴・プロフィール
4. 事業ビジョン
5. 製品・サービスの特長とビジネスモデル
6. ターゲット市場と市場規模、成長性
7. 顧客・ユーザー特性
8. 勝ち続けるための独自の優位性
9. 戦略的提携
10. 事業戦略のまとめ
11. 全体スケジュール
12. 社内組織：開発・調達・生産・マーケティング・営業体制
13. 実行計画
14. 数値計画
15. 事業のリスクの整理と対応

### 3. エグゼクティブサマリー、会社概要

#### ◎エグゼクティブサマリー

・事業の素晴らしさを、誰もが理解・納得できるように、1ページで表現する

#### ◎会社概要

・基本的な企業情報を記載する

##### 2. 会社概要

【Point】 ○○○○に特化したインターネット附随サービス業

商号	株式会社○○○○
本社所在地	東京都○○区○○1-2-3
その他事業所	【工場】東京都○○区○○4-5-6
創業・設立	2020年00月00日
資本金	10,000千円
主要株主	株式会社○○○○
代表者	代表取締役 ○○○○
事業内容	インターネット附随サービス業
直近売上高	
主要販売先	
主要仕入先	
従業員数	正社員名00名(2020年4月末)
関連会社	無し

##### 1. エグゼクティブサマリー

###### 主要経営陣の略歴

- 代表取締役社長 :
- 取締役 :
- 取締役 :
- 取締役 :

###### 製品・サービスの特長

###### ビジネスモデル

- 

###### ターゲット市場と市場規模

- ターゲット市場:
- 市場規模:

###### 顧客・ユーザー特性

- 顧客ニーズ:
- 顧客プロフィール:

###### 勝ち続けるための独自の優位性

- 勝ち続けるための仕組み:
- 競合他社の状況:

###### 売上・粗利計画

- 売上予想: xx億円(5年後:202x年3月期)
- 粗利予想: xx億円(5年後:202x年3月期)

###### 資金調達ニーズ

- 
-

## 4. 主要経営陣の略歴・プロフィール、事業ビジョン

### ◎主要経営陣の略歴・プロフィール

- ・経営陣に対して関心を持ってもらえる内容（経験、知識、実績など）、事業計画を実行できるチーム構成（CEO、営業、技術、財務など）であることを記載する

#### 3. 主要経営陣の略歴・プロフィールー1

【Point】 経営経験が豊富な経営陣

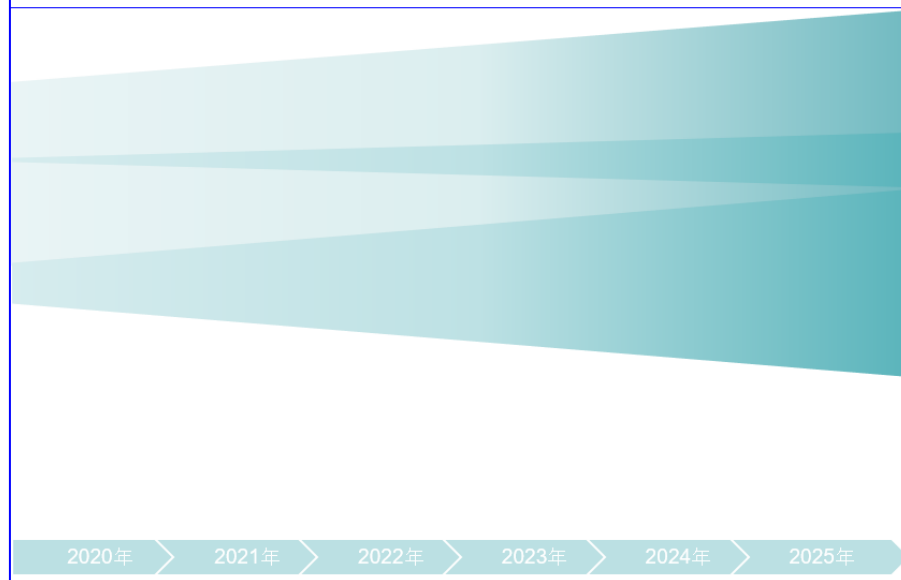
##### 代表取締役の略歴・プロフィール

○○○○

### ◎事業ビジョン

- ・自分たちもワクワクするように、また読む・聞く側にとってわかり易く、はっきりとイメージを持って共感できるように表現する（こんなに素晴らしい事業はぜひ応援したいと、自然に思えるように書く）

#### 4. 事業ビジョン



## 5. 製品・サービスの特長とビジネスモデル、ターゲット市場と市場規模、成長性

### ◎製品・サービスの特長とビジネスモデル

- ・製品・サービスの特長を図などを使ってわかり易く記述する
- ・誰が価値を認めて対価を払ってくれるのか、どの様な仕組みで支払ってくれるのかをわかり易く表現する

### ◎ターゲット市場と市場規模、成長性

- ・本事業のターゲット市場が市場全体の中のどこなのかを出来る限り具体的に書く
- ・どの程度の大きさの市場で、どの程度のスピードで成長して行きそうかの概略を示す

5. 製品・サービスの特長とビジネスモデル

製品・サービス

製品・サービスの内容

製品・サービスの特長

- ・
- ・
- ・

6. ターゲット市場と市場規模、成長性

高			
中			
低			
	小	中	大

機能

## 6. 顧客・ユーザー特性、勝ち続けるための独自の優位性

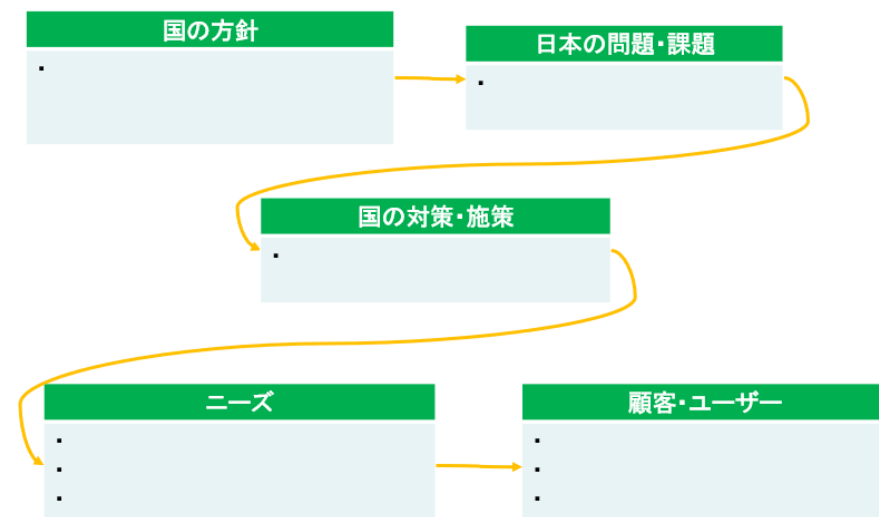
### ◎顧客・ユーザー特性

- ・ターゲット顧客・ユーザーとそのニーズを具体的に書く
- ・どの様に顧客・ユーザーが広がって行くのか、場所、順番、方法などを示す

### ◎勝ち続けるための独自の優位性

- ・現時点で優位と考えられる点、今後も優位を保ち続けられる様な取り組み、仕組み、プラットフォームなどについて記述する
- ・競合製品・サービスとの比較をわかりやすく提示する

### 7. 顧客・ユーザー特性



### 8. 勝ち続けるための独自の優位性

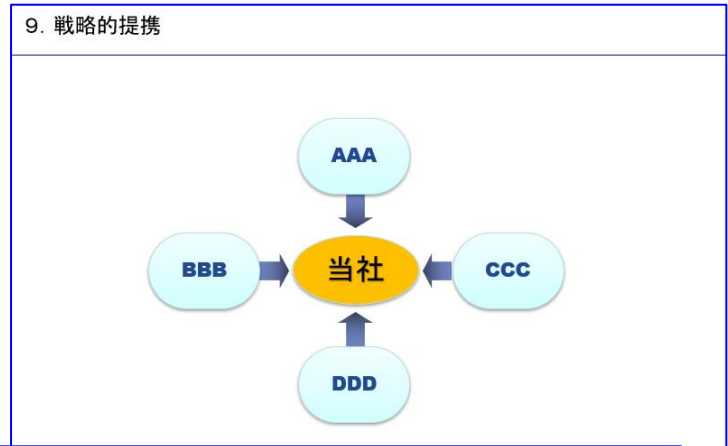
会社名	独自の優位性			
	1	2	3	4
株式会社〇〇〇(当社)	○	○	○	△
株式会社AAAA	○	△	-	-
株式会社BBBB	-	-	-	-
株式会社〇〇〇〇	×	△	-	-
DDDD株式会社	-	-	×	-
EEEE株式会社	-	-	-	-
株式会社FFFF	-	-	○	×



# 7. 戦略的提携、事業戦略のまとめ

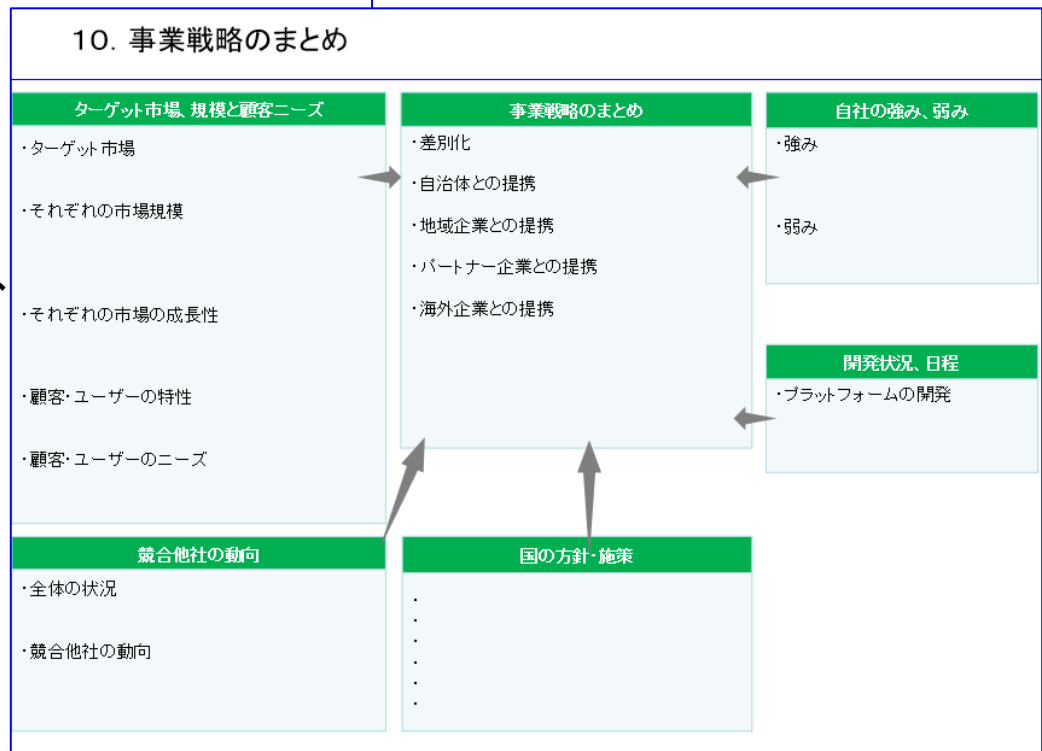
## ◎戦略的提携

- ・戦略的提携の目的とアプローチを明確に表現する



## ◎事業戦略のまとめ

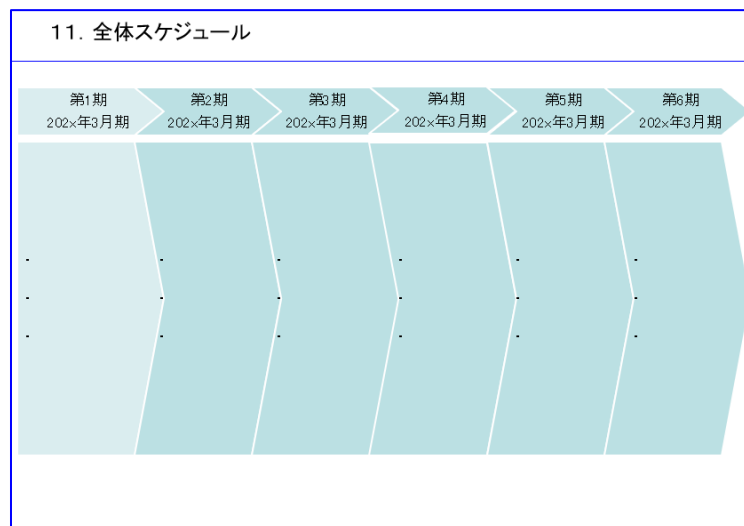
- ・SWOT分析(強み、弱み、機会、脅威)などの結果ををわかり易く説明する
- ・ターゲット市場の魅力、自社の優位性、ビジネスモデル、提携先企業の活用など、全体像と自社のユニークさが把握できるように記載する



## 8. 全体スケジュール、社内組織：開発・調達・生産・マーケティング・営業体制

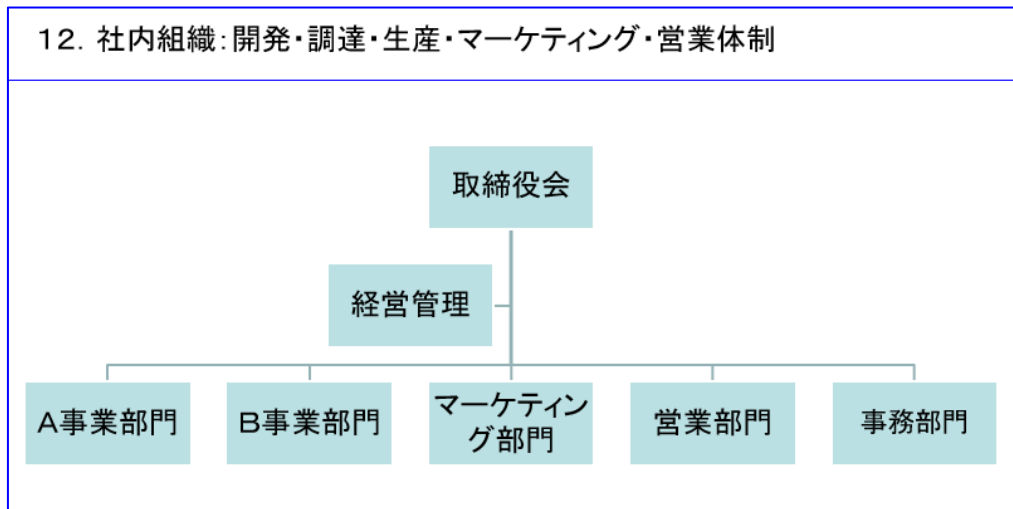
### ◎全体スケジュール

- ・製品・サービスの事業化に向けてのスケジュールを表現する



### ◎社内組織：開発・調達・生産・マーケティング・営業体制

- ・開発・調達・生産・マーケティング・営業などの社内組織を説明する



## 9. 実行計画、数値計画

### ◎実行計画

- ・主要な実行課題を、誰が、いつまでに、どこまで実行するのか、明確に書く

### ◎数値計画

- ・全社の売上・粗利のシミュレーション、設備投資計画、損益計算書、貸借対照表、資金繰り表などを記載する
- ・部門別の売上・粗利のシミュレーション、設備投資計画、損益計算書、貸借対照表などを記載する

#### 13. 実行計画

実行課題	責任者	目標	
		202x年3月期上期	202x年3月期下期

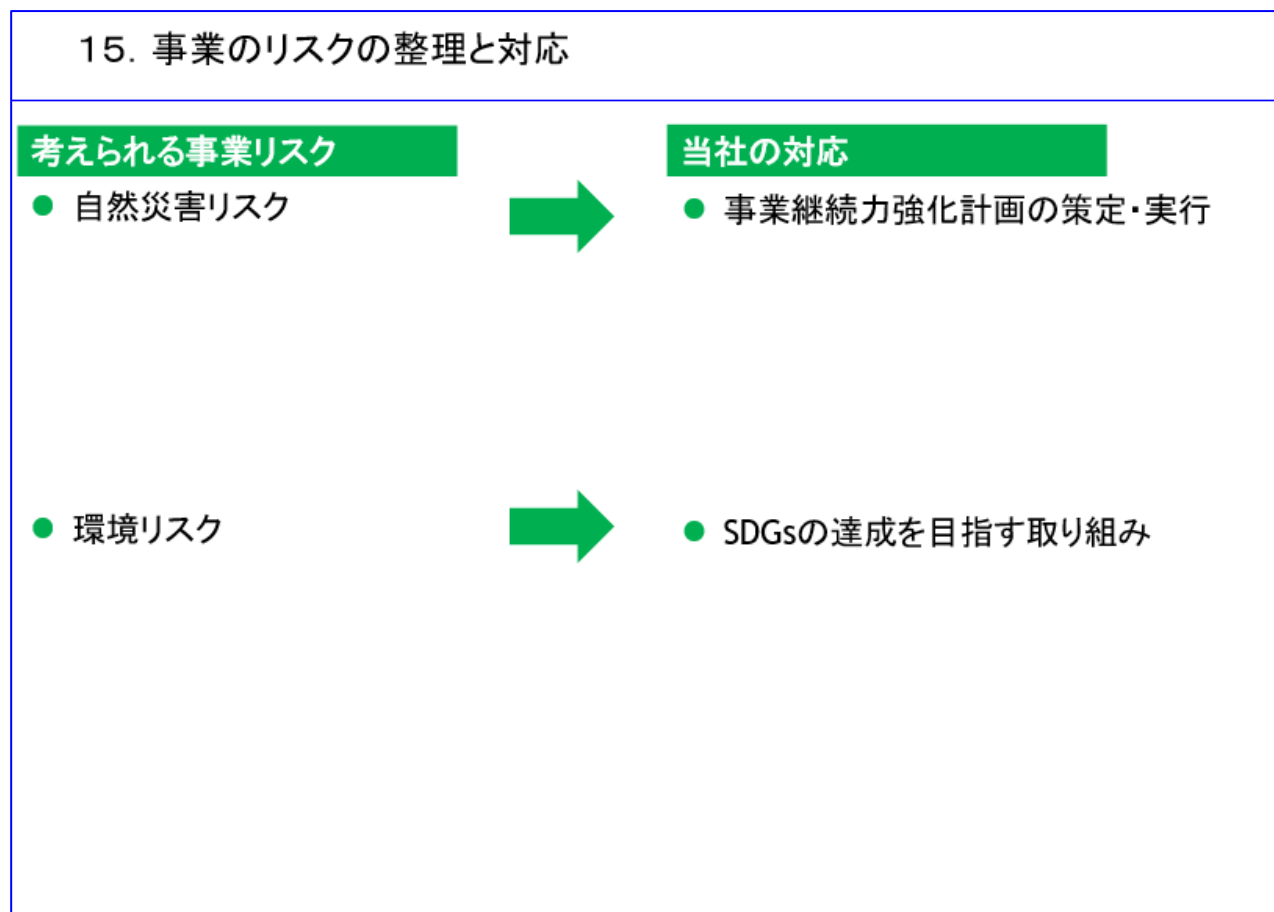
#### 14. 数値計画

年 度	第1期			第2期			第3期			第4期			第5期			
項 目	実績	売上比		実績	売上比	前年比	実績	売上比	前年比	計画	売上比	前年比	計画	売上比	前年比	
売上高																
売上原価																
売上総利益																
販売費及び一般管理費																
人件費																
広告宣伝費																
上場関連費用																
支払手数料																
研究開発費																
賃借料																
その他																
計																
営業利益																
営業外収益																
雑収入他																
営業外費用																
支払利息他																
雑支出																
経常利益																
特別利益																
特別損失																
税引前当期利益																
法人税・住民税・事業税																
当期利益																

## 10. 事業のリスクの整理と対応

### ◎事業リスクの整理と対応

- ・考えられる事業リスクを把握し、対応策を記載する



夢と技術の経営研究所  
[www.yumegi.com](http://www.yumegi.com)