

AMG 公認会計士事務所

事業計画書テンプレート

スタートアップ・中小企業・資金調達・事業拡大・投資家との協議のための実践
的なワークシート

作成対象：

作成者：

日付：

本テンプレートを使って、ビジネスのアイデア・市場調査・運営・財務予測・資金ニーズ・
アクションプランを整理しましょう。

AMG 公認会計士事務所 | 事業計画・記帳・税務・会計・財務アドバイザリーのサポート

目次

この目次でワークシート内を移動できます。各項目を順番に記入し、計画書を融資先・投資家・パートナー・アドバイザーと共有する前にチェックリストを確認してください。

項目	ページ
本テンプレートの使い方	3
事業計画の概要	4
要約	5
会社概要	6
事業目標	7
市場分析	8
ターゲット顧客	9
競合レビュー	10
商品・サービス	11
マーケティング・販売戦略	12
運営計画	13
経営陣	14
初期費用	15
財務予測	16
資金要請	17
リスクと対策	18
マイルストーンとアクションプラン	19
エジプトでの事業計画メモ	20
付録	21
最終チェックリスト	22
ヒント 要約は最後に書きましょう。冒頭近くに配置されますが、市場・運営・財務の各項目を完成させた後に、最も強いポイントをまとめるべきです。	

本テンプレートの使い方

このワークシートは、明確な順序で完全な事業計画書を作成できるよう設計されています。各項目には簡潔なガイド・実例・記入スペースがあります。回答は具体的・現実的に、可能な限り根拠に基づいて記入してください。

- まず事業の概要と基本的な会社情報から始めます。
- 可能な限り市場調査・顧客の声・競合レビュー・実際のコスト見積もりを使います。
- 前提を説明せずに楽観的な売上数字だけに頼らないようにします。
- 特に資金調達に使う場合は、財務予測を慎重に完成させます。
- 市場・価格・コスト・チーム・成長目標が変わったら計画を更新します。

資金調達・投資家との協議の前に

初期費用・キャッシュフロー・収益前提・税務上の考慮・返済見込みを見直しましょう。財務前提が弱いと、優れた計画書でも信頼性が低く見えてしまいます。

計画メモ

事業計画の概要

このページは計画書の冒頭サマリーとして使います。詳細な項目に入る前に、読み手へ基本的な事実を伝えます。

事業名

オーナー／創業者

所在地

業種

法的形態

ウェブサイト／SNS リンク

作成日

この計画の目的

よくある目的

創業計画、銀行融資、投資家向けプレゼン、パートナーシップ検討、事業拡大の計画、社内管理、再編など。どの程度の詳細が必要かを決める前に、目的を選びましょう。

要約（エグゼクティブサマリー）

この項目の書き方

ビジネスのアイデア・ターゲット市場・商品やサービス・競争優位性・財務目標・資金ニーズ・期待される成果をまとめます。ビジネスが成立する理由に焦点を当て、短く明確にします。

例

健康的な食事宅配ビジネスは、多忙な社会人や家族を対象に、週次サブスクリプション・単発注文・法人向けパッケージで提供する。利便性・安定した品質・食材コストの管理に注力する。

含めるべき情報

- ビジネスのアイデアと解決する課題
- ターゲット顧客
- 主な商品・サービス
- 競争優位性
- 該当する場合の資金ニーズ
- 期待される成果と主要目標

要約の下書き

会社概要

この項目の書き方

会社は何者で、どこで運営し、何を行い、なぜ存在し、どう構成されているかを説明します。該当する場合は所有形態・法的形態・ミッション・ビジョン・沿革を含めます。

例

この事業は、カイロで小規模な食事宅配ビジネスとして運営し、オンライン注文とサブスクリプション型の食事プランで顧客に提供する。目標は、料理の時間が限られた顧客に信頼できる健康的な食事を届けることである。

含めるべき情報

- 会社名と所在地
- 法的形態
- ミッションとビジョン
- 所有形態と経営
- 事業の沿革または立ち上げ段階
- 今後 12 か月の主要目標

会社概要メモ

事業目標

この項目の書き方

測定・見直しが可能な具体的な事業目標を定めます。優れた目標には通常、達成目標・期限・担当者・その目標が重要な理由が含まれます。

例

最初の 12 か月で、月間 300 件のサブスクリプション顧客の獲得、食材コストを売上の 35% 未満に維持、少なくとも 5 社との提携構築を目指す。

含めるべき情報

- 立ち上げ時の短期目標
- 売上または顧客の目標
- 運営目標
- 財務目標
- マーケティング目標
- 拡大目標

目標	目標期日	担当者	成功の指標

目標に関する追加メモ

市場分析

この項目の書き方

意見だけでなく調査に基づいて市場を説明します。業界動向・顧客需要・価格状況・主要競合・機会・リスク、そして市場が自社を支えられる理由を説明します。

例

需要は、多忙な勤務スケジュール、健康的な食事への関心の高まり、利便性重視のオンライン注文によって生まれる。競合には飲食店・食事準備ブランド・宅配アプリが含まれるが、サブスクリプション設計は反復的な収益を生み出せる。

含めるべき情報

- 業界の概観
- 市場規模または地域の需要
- 顧客ニーズ
- 動向と機会
- 競争状況
- 市場リスク

市場分析メモ

ターゲット顧客

この項目の書き方

顧客層を明確に定義します。彼らが誰で、どんな課題の解決を必要とし、どう購入し、何を重視し、自社がどう到達するのかを説明します。

例

主な顧客は、勤務日に手軽で健康的な食事を求める 25～45 歳の会社員や起業家。時間の節約・安定した品質・明確な価格・簡単なオンライン注文を重視する。

含めるべき情報

- 顧客セグメント
- 所在地またはサービス提供地域
- 主な課題またはニーズ
- 購買行動
- 価格感度
- 最適なマーケティングチャネル

顧客セグメント	課題	購買動機	最適なチャネル

顧客プロフィールメモ

競合レビュー

この項目の書き方

直接・間接の競合を調べます。価格・強み・弱み・顧客体験・マーケティング・市場ポジションを見ます。そのうえで、自社がどう現実的に競争するかを説明します。

例

このスタートアップは飲食店・宅配プラットフォーム・食事準備ブランドと競合する。強みは、週次プラン・予測可能な価格・健康的なメニュー・反復顧客向けの信頼できる宅配となる。

含めるべき情報

- 直接の競合
- 間接の競合
- 価格比較
- 強みと弱み
- 顧客レビューや苦情
- 自社の優位性

競合	価格帯	強み	弱み

競争ポジション

商品・サービス

この項目の書き方

何を販売し、なぜ顧客が必要とし、どう価格を設定し、どう提供するのかを説明します。説明は常に顧客の課題とビジネスモデルに結びつけます。

例

この事業は、週次の食事プラン・単品の食事・法人向けランチパッケージ・プレミアムな食事プログラムを提供する。各商品は、食材費・包装・宅配・目標利益率に基づいて価格設定する。

含めるべき情報

- 商品・サービスの一覧
- 解決する顧客の課題
- 価格の考え方
- 提供またはサービスの方法
- 品質基準
- 将来の改善

商品・サービス	顧客価値	価格	提供方法

価値提案メモ

マーケティング・販売戦略

この項目の書き方

どのように顧客を引きつけ、購入者に変え、再び戻ってきてもらうのかを説明します。価格・チャンネル・販売プロセス・顧客維持・測定可能な目標を含めます。

例

マーケティングは、SNS コンテンツ・検索広告・紹介・ジムとの提携・法人向けアプローチ・顧客レビューを活用する。販売は単発購入だけでなく、サブスクリプションと反復注文に注力する。

含めるべき情報

- ブランドのポジショニング
- 価格戦略
- マーケティングチャンネル
- 販売プロセス
- 顧客維持
- 売上目標

チャンネル	予算	目標	期待される成果

マーケティング施策メモ

運営計画

この項目の書き方

ビジネスが日々どう動くのかを説明します。仕入先・所在地・スタッフ・設備・技術・製造または提供プロセス・品質管理・顧客対応の流れを含めます。

例

この事業は、中央キッチン・選定した仕入先・オンライン注文・包装管理・宅配パートナー・毎日の品質チェックを用いて、サービスの一貫性を保つ。

含めるべき情報

- 所在地と施設
- 仕入先
- 設備と技術
- スタッフと役割
- 製造または提供の流れ
- 品質管理

運営フローメモ

経営陣

この項目の書き方

誰がビジネスを運営し、各人が何を担当するのかを示します。該当する場合は、創業者・管理者・アドバイザー・会計士・コンサルタント・主要な従業員を含めます。

例

創業者が販売と仕入先との関係を管理し、運営マネージャーがキッチンの流れと宅配の調整を担当する。会計士が記録・税務・財務報告を確認する。

含めるべき情報

- 創業者またはオーナー
- 管理者
- 主要な従業員
- アドバイザーまたはコンサルタント
- 会計士または記帳担当
- 現在のチームのギャップ

氏名または役割	責任	経験	必要なサポート

チーム・アドバイザーメモ

初期費用

事業を始める前に必要な資金を見積もります。設立費用・設備・在庫・マーケティング・専門家報酬・保証金・運転資金を含めます。現実的に見積もり、想定外の費用に備えた余裕を残しましょう。

費用項目	見積額	メモ
登録・ライセンス		
賃料・保証金		
設備		
在庫		
ウェブサイト・ソフトウェア		
マーケティング立ち上げ		
給与・採用		
専門家報酬		
運転資金		
予備費		
例 設備・賃料・ライセンス・食材・包装・マーケティング・初月の給与の合計が420,000EGP の場合でも、遅延・返金・想定外の仕入コストに備えて、追加の運転資金を計画すべきです。		

財務予測

財務予測は、収益・経費・利益・キャッシュフローが時間とともにどう推移しうるかを見積もります。価格・顧客数・支払いタイミング・売上原価・給与・賃料・マーケティング・資金ニーズについての明確な前提に基づくべきです。

月	収益	経費	純キャッシュフロー	前提
1	120,000 EGP	95,000 EGP	+25,000 EGP	立ち上げ月
2	150,000 EGP	110,000 EGP	+40,000 EGP	注文増加
3	180,000 EGP	125,000 EGP	+55,000 EGP	反復購入
4				
5				
6				

- 収益予測は顧客数と価格に連動する。
- 経費には固定費と変動費の両方を含める。
- キャッシュフローのタイミングは、顧客の支払時期と仕入先への支払時期を考慮する。
- 損益分岐点を見積もり、説明する。
- 資金ニーズは明確で、資金の使途と結びついている。

資金要請

この項目の書き方

資金が必要な場合は、必要な資本額・その使途・要請する資金の種類・返済または収益の見込みを説明します。

例

この事業は、キッチン設備の購入・マーケティング展開・包装在庫の確保・最初の3か月間の運転資金のために500,000EGPを要請する。

含めるべき情報

- 必要な資金総額
- 資金の目的
- 資金の使途
- 希望する資金の種類
- 返済または収益の計画
- スケジュールとマイルストーン

資金の使途	金額	時期	期待される効果

資金説明メモ

リスクと対策

この項目の書き方

すべての事業計画書は、重要なリスクとその管理方法を説明すべきです。市場・財務・運営・法令順守・顧客獲得の課題を理解していることを示せます。

例

健康的な食事宅配のスタートアップは、仕入価格の上昇・宅配の遅延・顧客離脱・食品ロス・サブスクリプションの伸び悩みに直面しうる。計画には仕入先の予備・品質管理・維持施策を含めるべきである。

含めるべき情報

- 市場リスク
- 財務リスク
- 運営リスク
- 顧客獲得リスク
- 法令順守リスク
- 各リスクを減らす施策

リスク	想定される影響	軽減策

リスク検討メモ

マイルストーンとアクションプラン

この項目の書き方

計画を行動に変えます。マイルストーンは、何が起きる必要があり、誰が責任を持ち、いつ完了すべきで、どう成功を測るのかを示すべきです。

例

立ち上げのマイルストーンには、事業登録・仕入先の確定・ウェブサイト構築・最初のメニュー準備・スタッフ採用・マーケティング開始・最初の 100 人の顧客到達などが含まれる。

含めるべき情報

- 立ち上げマイルストーン
- 責任者
- 目標期日
- 予算またはリソース
- 成功の指標
- 現在の状況

マイルストーン	目標期日	責任者	成功の指標

アクションプランメモ

エジプトでの事業計画メモ

事業をエジプトで運営する場合、計画には現地の設立・税務・記帳・給与・請求・法令順守のニーズを考慮すべきです。これらは初期費用・運営・財務予測・資金調達の協議に影響するためです。

計画領域	確認すべき問い
法的形態	所有・税務・成長計画に合う形態は？
税務登録	どの税務ファイル・VAT・申告義務が該当しうるか？
記帳	請求書・領収書・銀行記録・経費をどう整理するか？
給与	給与・控除・従業員記録をどう管理するか？
請求	電子請求書または電子領収書システムへの準備が必要か？
資金調達	資本はオーナー・パートナー・銀行・投資家のいずれから来るか？
法令順守の確認	立ち上げまたは拡大の前に必要な専門的助言は？

確認すべき現地計画の問い

付録

この項目の書き方

計画の検証に役立つ補足資料を添付します。付録は本文を過度に重くすべきではありませんが、銀行・投資家・パートナー・アドバイザーが前提の根拠を確認しやすくするものです。

例

役立つ資料には、仕入先の見積もり・賃貸オファー・ライセンス・商品写真・経営陣の履歴書・顧客調査・財務諸表・融資書類・税務書類などがある。

含めるべき情報

- 市場調査メモ
- 仕入先の見積もり
- 商品・サービスの画像
- ライセンスと法的文書
- チームの履歴書またはプロフィール
- 財務記録または前提
- 銀行または資金調達の書類
- 税務または法令順守の書類

書類	添付済み？	メモ

最終チェックリスト

計画書を銀行・投資家・パートナー・アドバイザーと共有する前に、このチェックリストを使ってください。完全な事業計画書は、明確・現実的で、調査と財務前提に裏付けられているべきです。

- ☐ ビジネスのアイデアが明確で理解しやすい。
- ☐ ターゲット顧客が定義されている。
- ☐ 市場調査と競合レビューが含まれている。
- ☐ 商品・サービスが明確に説明されている。
- ☐ マーケティング・販売戦略が現実的である。
- ☐ 運営計画がビジネスの動き方を説明している。
- ☐ 経営の責任が明確である。
- ☐ 初期費用が見積もられている。
- ☐ 収益予測と経費が現実的である。
- ☐ キャッシュフローが含まれている。
- ☐ 資金が必要な場合、資金要請が明確である。
- ☐ リスクと対策が説明されている。
- ☐ マイルストーンとアクションプランが含まれている。
- ☐ 付録資料が添付されている。
- ☐ 共有前に財務前提が見直されている。

事業計画書の見直しにサポートが必要ですか？

AMG 公認会計士事務所は、初期費用・記帳体制・キャッシュフロー前提・財務予測・資金ニーズ・税務計画・事業成長の判断の見直しをお手伝いします。ウェブサイト：amgeca.com
| サービス：会計・記帳・税務・監査・給与・経営コンサルティング。