

「ビジネスプランって何？  
自分を1分間で伝えるには？」

2014.10

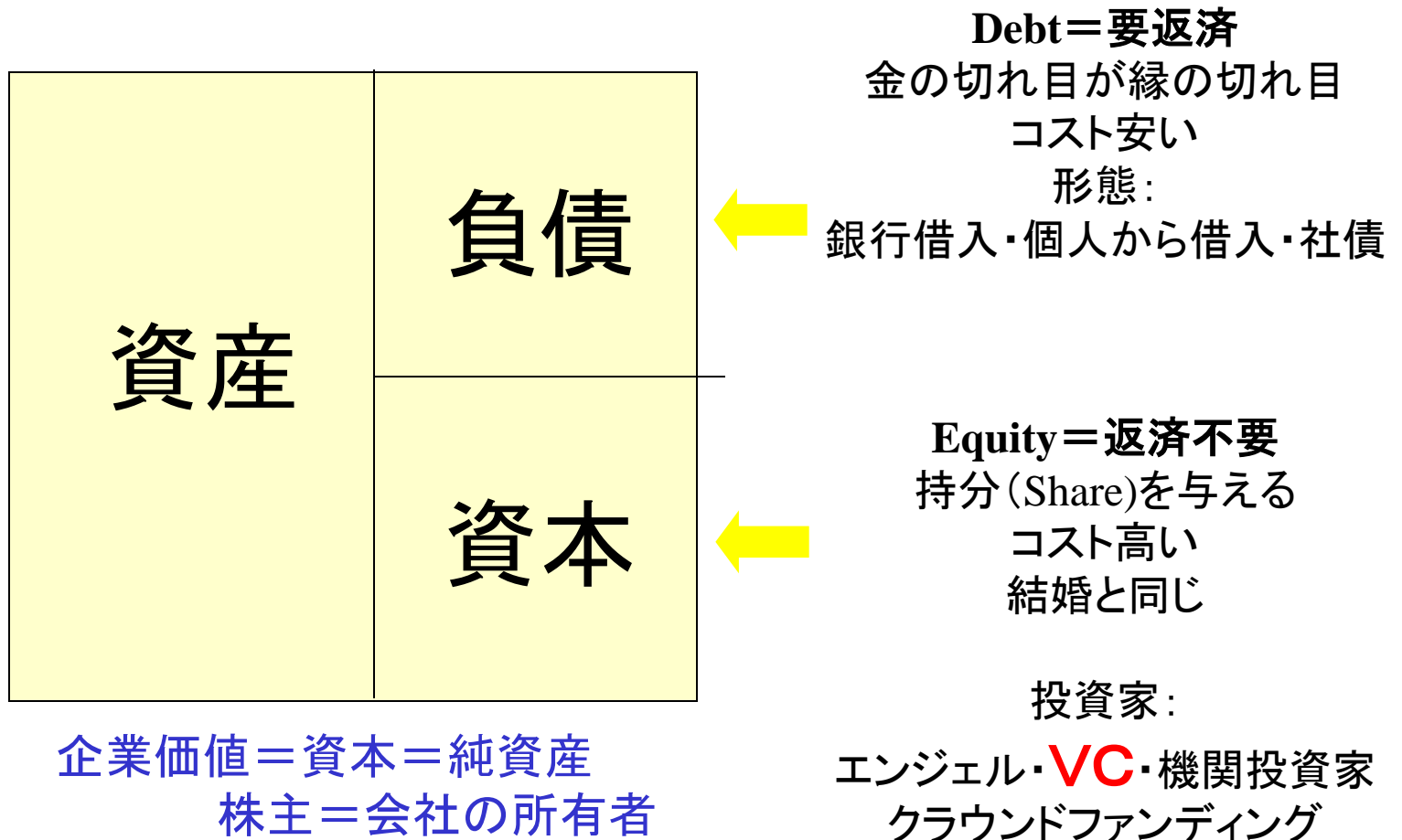
合同会社SARR(サール)

Science & Research for Reconstruction

松田一敬

# 投資と融資の違い

資金調達のポイント＝お金には色(性格)がある。  
目的(性格)に合った資金調達を

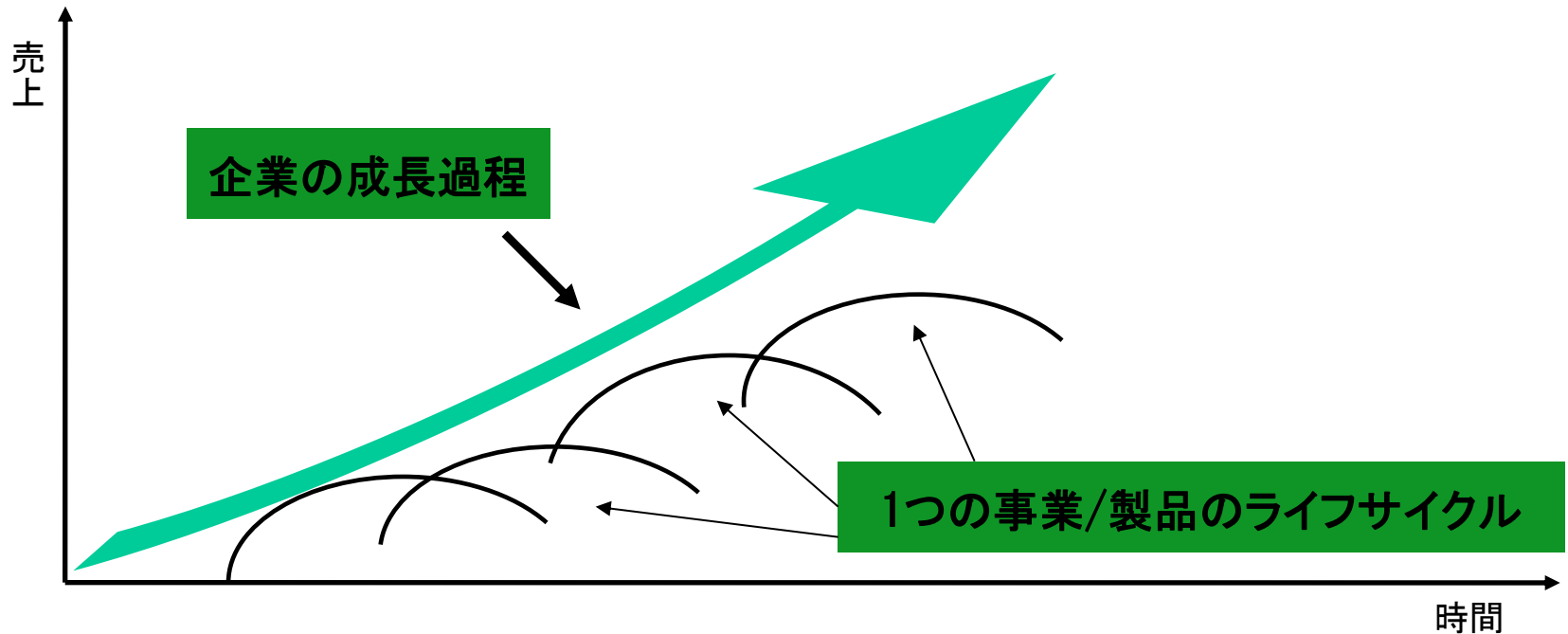


<http://www.kapion.net/>

1. 間接金融は前例のない技術、アイデアを支援できない  
銀行は帰ってこないお金は融資できない
2. 開発型ベンチャーの支援にはリスクキャピタルが不可欠
3. 事業戦略・知財戦略を一緒に作る。一緒に経営し、一緒に営業する
4. 情報発信を一緒に行う
5. 投資を使った企業誘致
6. 新しい金融手法をベンチャー・中小企業に試す
7. リードがいないとベンチャーは資金が集まらない

破壊的技術、サービスの実現  
イノベーションの担い手はベンチャー、これを支えるのがVC

# なぜ、「新規事業」が必要なのか？



- 1つの事業/製品にはライフサイクル(寿命)がある
- 企業の継続的な成長には、絶えず「新規事業」へのチャレンジが必要
- 時代がどちらに向いているか見定めることも重要

新陳代謝が活力を生む。寿命を無視して同じことを続ければ陳腐化し、会社は業績悪化、場合によっては潰れてしまう。単なる延命は経済全体を停滞させる

# なぜ、「ビジネスプラン」が必要なのか？

## ビジネスアイデアを整理する

- 理念・目的をはっきりさせる
  - 漠然としたアイデアからはビジネスの方向性を見出せない
- マネージメントチーム内の情報共有
  - チームプレイにおける意思疎通をはかる

## 経営に生かす

- 経営のシミュレーション
  - 潜在するリスクを把握、不測の事態に備える
- ビジネスの評価指標
  - 計画と実績の比較により、ビジネスの成否を評価

## 第三者への説明資料

- 資金提供者(金融機関等)向け
  - 事業提携先開拓用
  - パートナー探し用

# 「ビジネスプラン」を書くときの基本的なポイント

1分間で自分が誰か、何をしたいか、説明しよう。

- ビジネスプランを聞く側は1分間で大体判断する。
- 1分たったら質問が出てくる、興味を持ってもらえるようなビジネスプランがいい。

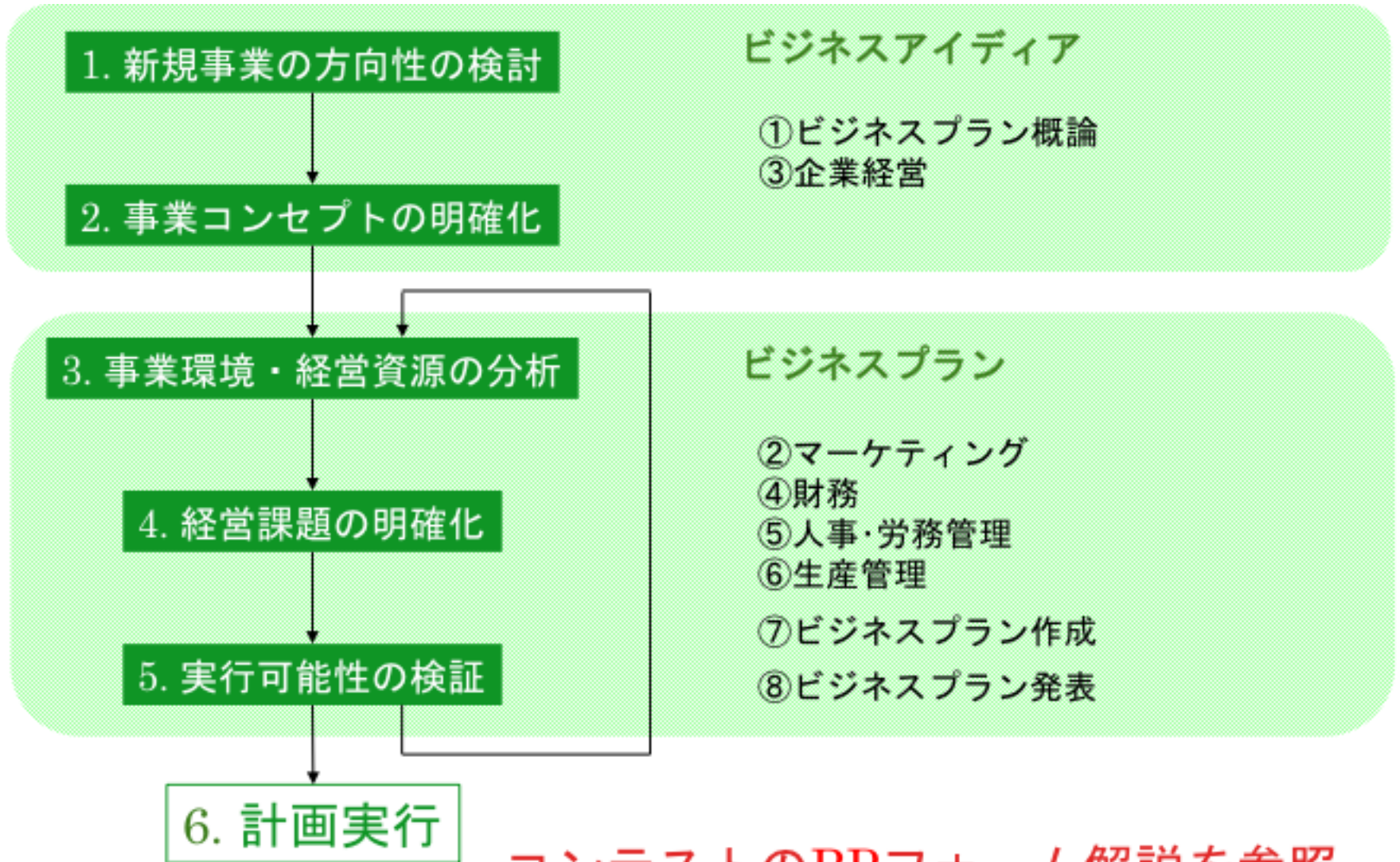
A4 1-2枚で自分の言いたいことを相手に伝えられるか？

- 分厚い資料は努力のバロメータ。全部読むわけではない。  
→ 科研費の審査も同じ。
- 1-2枚のサマリー、もしくはビジネスプランの最初でその後をじっくり読むかどうか、質問をする価値があるかどうかを決める

資金調達・事業提携先・パートナーが興味を持ってくれるか

- 口頭でただ言われてもわからない
- 相手にとって自分と組むことが価値があるかどうか
- まずは友達、家族に見せてみよう。内容を理解してもらえるか？

# ビジネスプラン作成プロセス



コンテストのBPフォーム解説を参照

☆BPには必ず下記を書いてください。

- ①プラン名
- ②何をやるか？
- ③なんでそれをやりたいか？
- ④どうやってやるか？
- ⑤どこでやるか？
- ⑥ターゲットは？
- ⑦チームメンバーは？
- ⑧自分のチームが本プランをやれる理由は？もしくは想い

☆プレゼンのときはこれを1分で話し、その後、細かく説明のこと。



チーム名称 (Team Name)	既存企業である ( <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ ) Existing Company?
事業プラン名 (Plan Name)	プラン名を見ただけである程度なにをやるのか読み手がわかるようにしてください。
事業概要 (Business Summary)	
<p>基本は面白いかどうか、社会的課題を解決するかどうかです。</p> <p>事業概要に何をやりたいのか、どうしてやりたいのか、どうやってやりたいのかをしっかりと書いて、ここをよんだだけで、読み手が面白い、と思えるように書いてください。ここが面白くなければ、読み手はここより後ろの部分をサッと流し読みしますが、面白ければ、本当に中味のあるプランかどうかをじっくり吟味します。</p> <p>可能であれば、まわりの人に読んでもらって意味が通じているかどうかきいてみてください。まわりの人が理解できないことは審査員にも理解できない場合が多いです。</p>	
技術分野 (Technological Field)	分野は複数にまたがってかまいません。
<input type="checkbox"/> エネルギー <input type="checkbox"/> 環境	
<input type="checkbox"/> 電子・情報通信 <input type="checkbox"/> バイオテクノロジー <input type="checkbox"/> 機械システム <input type="checkbox"/> 材料・ナノテクノロジー <input type="checkbox"/> IT 融合	
<input type="checkbox"/> その他 ( )	
本年度のスタートアップイノベーター (SUI) に応募しましたか? 面接まで進んだ場合はその旨記入 (参考: <a href="http://www.nedo.go.jp/koubo/CA2_100053.html">http://www.nedo.go.jp/koubo/CA2_100053.html</a> )	
<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ (SUI を知っていた) <input type="checkbox"/> いいえ (SUI を知らなかった)	

提供する技術、サービス、商品（具体的アプリケーション）と提供対象・ターゲット顧客

---

- 技術シーズを元に、誰に対してどのようなサービスや商品をいくら（価格）で提供するのか、具体的に記載してください。また、想定している顧客を記載してください。《どんなビジネスをやろうとしているのか、誰がお金を払ってくれるのか／BtoB ビジネス（顧客が企業）を想定している場合は具体的な企業名を挙げてください》

ここはプランを作る場合のエクササイズです。誰がお金を払ってくれるのか、どういう企業がお客さんになるのか、思い込みではなく、いろんなパターンを考えてみてください。あなたのプランがそのままビジネスになるとは限りません。自社の技術シーズと市場を理解しているか、プランをつくっていく考え方をしっかり持っているかどうかの方が大事です。

解決したい課題／市場ニーズ（具体的アプリケーションの背景）

---

- 本事業の背景となる、提供する技術、サービス、商品を通じて解決できる課題や、提供対象や顧客が有するニーズについて、さらになぜその課題やニーズに着目したのかを記載してください。《どうしてこの事業をやりたいのか》

ビジネスは基本的に社会的課題を解決するものです。たとえば不治の病を治したいとか、アルツハイマーの早期診断技術が必要だとか、自然エネルギー普及のためには画期的な蓄電池が必要だとか、煩雑な名詞整理をもっと簡単にしたいといった具合です。そしてあなたがどうしてその問題を解決したいと思ったのか、その想いの強さや着目に至った経験がビジネスの成功につながる人が多いのです。

## 競合の状況

---

- 提供する技術、サービス、商品の先行事例や類似技術について、その状況を記載してください。直接的な競合だけではなく、課題の解決やニーズの充足が期待できる別の方法（間接的な競合）についても、可能な限り記載してください。《ライバルはどこか》

画期的な発明、サービスの場合、競合相手はいないと答える研究者や起業家が結構いますが、その場合は大体うまく行きません。競合の無いビジネスはありません。自社の立ち位置を考える上でもありとあらゆる競合を考えてみてください。

## 競合と比較した優位性

---

- 前述した競合の状況を踏まえ、本事業で提供する技術、サービス、商品が優れているポイントを記載してください。《ライバルとの違いはなにか／例：特許やノウハウなど知的財産がある、チームの能力や体制が優れている、ビッグプレイヤーと提携している、など》

## チームメンバーの役割／強み

---

- チームメンバーのバックグラウンドや能力が事業の強み（優位性）になる場合、その内容を記載してください。《なぜこのメンバーで、この事業ができるのか》

ビジネスプランが面白くても実際にそのプランを実行できるチームかどうかは重要なチェックポイントです。ただ、もしチームメンバーが揃っていない場合でも面白いプランの場合は、メンタリングを通じて適切なメンバーを紹介します。

## バリューチェーン【図表添付可】

---

- 本事業における、顧客、エンドユーザーを含むステークホルダー（ビジネス上の関係者。たとえば、原料調達先や外部委託先、代理店など）を整理し、記載してください。すでに関係性がある場合は、その程度を具体的に記載してください。

ここもエクササイズです。あなたのプランを実行するには、自分ならびにチームだけでは出来ません。どのような参加者（ステークホルダー）が必要かどうかを理解しているかどうかをチェックする部分です。ただし、この部分が出来ていなくても基本的な技術やアイデアが優れていれば、メンターがその部分はアドバイスすることもできます。

## 事業化プロセス【図表添付可】

- 資金計画や収支計画、人員計画、リソースの調達など、事業化に向けた今後 5 年間のアクションを記載してください。《だれとどこでどうやって事業を立ちあげるのか、いくらぐらい資金が必要でそれをどうやって調達するのか、毎年の収入と支出はどれぐらいになるか、3 年後や 5 年後に事業がどうなっているイメージなのか、目標とする事業規模やシェアはどの程度か、など》

ここもエクササイズです。あなたの技術・アイデアをビジネスとして実現するために必要な資金、人材、設備、期間はどれくらいかかるのか、収支計画はどうなるのか考えてみてください。上述のチームメンバーやステークホルダーの記載と当然関連してくる部分です。ここが一番難しく、プラン通りにいくことはまずありません。しっかりした根拠を持って数字を作っているかどうかを判断します。作成方法について後日集合研修でアドバイスをを行います。

## 事業における課題【任意】

- 現時点から事業の立ち上げ（既存企業の場合は事業の継続・拡大）にあたって、充足されていない要素（課題）を記載してください。《事業にあたって困っていること》

足りないもの全て書き出してみてください。

## 事業課題の解決方法【任意】

- 上記の事業における課題を解決するために必要なリソース（資金、設備、人員、アライアンス先、など）を記載してください。アライアンス先であれば実際の企業名など、なるべく具体的に記載してください。

ここもエクササイズです。その不足を解決するには何が必要か、どうやったら解決できるかを考えてみてください。

## 技術シーズの概要

- 本事業の基盤となる技術シーズの概要と現時点での成熟度（ラボレベル、試作段階、製品化段階など）を記載してください。本項目では専門用語をなるべく避け、多くの人が理解できる内容としてください。

技術の概要と現時点での段階がわかれば、今後の開発計画（時間と必要設備、資金、人材、パートナー）がわかります。この部分は上述の事業化プロセスと関連します。

ここでも他の技術との優位性、新規性について述べてください。またこの技術がどういう問題・課題を解決するのかについても触れてください。

## 技術の詳細【任意・図表添付可】

- 読み手に当該分野の前提知識があるとして、技術シーズの特徴をより詳しく記載してください。

技術シーズの詳細を書くことで、専門家があなたの技術の優位性を理解できるように書いてください。

## 知的財産の状況

\* 上述した技術シーズおよびその周辺技術について、知的財産に関する権利の保有者（個人、研究室、企業との共有など）あるいは権利化に向けた取り組みがあれば記載してください。企業との共同研究などがある場合は、その旨を記載してください（公開できる場合は、企業名も記載してください）。

# Why you can do it?

あなたが事業を成し遂げられる理由

ベンチャーは資力・体力で大企業に勝てない。

機動力と智慧と経験で勝つ。

自分(自社)でなくてはできないビジネスか？

他人(他社)が簡単に参入できないか？