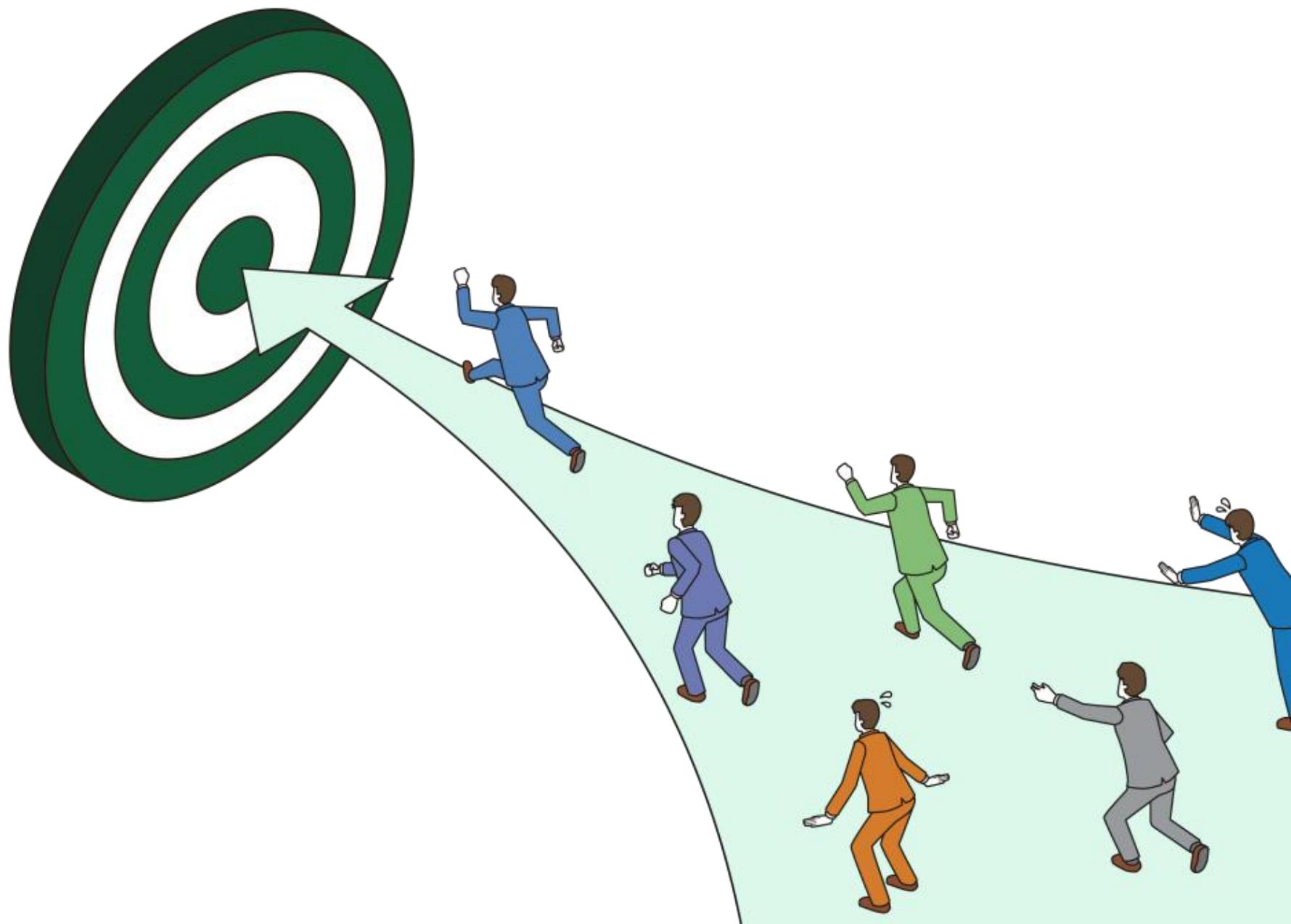


Business Jungle 事業計画書作成



サービス紹介資料

目次

ご覧いただきまして、
誠にありがとうございます。

本資料では
「Business Jungle 事業計画書作成」に
興味を持たれている方を対象として、
サービス内容をご紹介します。

本編

01	はじめに	p2
02	サービス紹介	p3
03	ミニマムプラン（税込9,800円）の詳細	p4
04	スタンダードプラン（税込98,000円）の詳細	p5
05	プレミアムプラン（税込198,000円）の詳細	p6
06	事業計画書の基本構成	p8
07	3つの特徴	p9
08	支援事例	p10
09	ご利用の流れ	p13
10	よくある質問	p14
11	メッセージ	p16

参考（わたしたちが作成させていただく事業計画書の成果物イメージ）

01	ミニマムプランの成果物イメージ	p17
02	スタンダードプランの成果物イメージ	p21
03	プレミアムプランの成果物イメージ	p36



はじめに

この度は、「Business Jungle 事業計画書作成」に興味を持っていただき、誠にありがとうございます。

今あなたが事業計画書の作成について考えているのは、「金融機関からの融資のため」「投資家からの資金調達のため」「自分自身の頭を整理して事業を発展させるため」など、さまざまな目的があると思います。

そんなあなたのために、わたしたちは個人・法人を問わず、あらゆる用途・あらゆる業界の事業計画書作成をお手伝いしています。

まずは「市場」の観点で業界の規模・成長性や顧客課題を整理する。次は「競合」の観点でプレイヤーを洗い出してどのようなポジションを築いているかを把握する。そして、こうした分析を踏まえたうえで「自社（あなた）」のあるべき戦略に落とし込んでいく。

こうした当たり前のお作法だけでなく、刺さる事業計画書にするための押さえるべき数多くのポイント。あなたの事業計画書のなかで披露させてください。

さあ、一緒に「Business Jungle 事業計画書作成」の中身を見ていきましょう。

サービス紹介

あなたのご要望に沿えるように3つのプランをご用意しております。

	とにかくコストを重視したい方	コストパフォーマンスを両立したい方	パフォーマンスを重視したい方
プラン内容	ミニмумプラン 税込9,800円	スタンダードプラン 税込98,000円	プレミアムプラン 税込198,000円
事業計画書の形式・分量	Word 5ページ前後	Powerpoint 15ページ前後	Powerpoint 20ページ前後
財務モデルの作成	- 事業計画書内で簡易な財務計画を作成	- 事業計画書内で簡易な財務計画を作成	○ 別紙Excelで詳細な財務モデルを作成
インターネット調査	- 一般的知見から作成	○ インターネットで調査実施	○ インターネットで調査実施
質問対応（最大30日間）	-	○	○
書類修正（最大2回）	-	-	○

ミニマムプラン（税込9,800円）の詳細

とにかくコストを重視したい方は、ミニマムプランがおすすめです！

事業計画書の形式・分量

Word 5ページ前後



メリット



ミニマムプランの最大の特徴は、何ととっても料金が安く、税込9,800円で事業計画書を手にすることができる点です。「とにかくコストを重視して、簡易的な事業計画書を作成したい」という方にとって、非常に魅力的なプランです。

デメリット



Powerpointではなく、5ページ前後のWordでシンプルな事業計画書を作成させていただきます。その際は、インターネット調査ではなく一般的知見（調査しなくても分かる情報）に基づいて作成のうえ、質問対応・書類修正も対象外となってしまいます。ミニマムプランの場合、ご契約後にプラン変更をご希望されると、手数料が追加で税込9,800円かかりますのでご注意ください。

スタンダードプラン（税込98,000円）の詳細

コストパフォーマンスを両立したい方は、スタンダードプランがおすすめです！

事業計画書の形式・分量

Powerpoint 15ページ前後

The collage displays various components of a business plan presentation, including:

- Business Jungle** title slide with nature-themed images.
- 市場分析 (1/2)** slide showing a bar chart of market trends from 2013 to 2023, with a peak of 15.3 in 2023.
- 市場分析 (2/2)** slide with a table comparing market segments.
- 競合分析 (1/2)** slide with a table of competitors.
- 競合分析 (2/2)** slide with a flowchart of competitive advantages.
- 収益計画** slide with a table of revenue projections.
- 自己評価 (1/4)** slide with a table of strengths and weaknesses.
- 自己評価 (2/4)** slide with a table of goals and strategies.
- 自己評価 (3/4)** slide with a table of key performance indicators.
- 自己評価 (4/4)** slide with a table of future outlook.

-
-
-

メリット



インターネット調査を行いながら、15ページ前後の事業計画書をPowerpointで作成させていただきます。さらに、作成から30日間は事業計画書に関する質問対応も受け付けておりますので、ご不明点・疑問点を解消することができます。安心して。

「品質の高い事業計画書を作成したいけど、費用はあまりかけたくない」という方にとって、コストパフォーマンスに優れた最適なプランです。

デメリット



作成した事業計画書については、修正対応は受け付けておりません。改善したいポイントがあれば、頂戴したご質問に対する弊社回答を踏まえ、ご自身で修正していただく必要があります。

また、簡易な財務計画（売上・費用・利益などの計画）は事業計画書内に反映させていただきますが、別紙Excelにて、より具体的かつ精緻な財務モデルを作成することはありません。

プレミアムプラン（税込198,000円）の詳細（1/2）

パフォーマンスを重視したい方は、プレミアムプランがおすすめです！

事業計画書の形式・分量

Powerpoint 20ページ前後



スタンダードプランの内容に加え、別紙Excelにて財務モデルを作成することで、事業計画書の財務計画内容も格段に充実

メリット



20ページ前後のPowerpointにて、最高品質の事業計画書を作成させていただきます。インターネットを通じた調査や、最大30日間の質問対応はもちろん、事業計画書の内容を修正したい場合は最大2回まで対応させていただきます。また、別紙Excelにて、財務計画を詳細に整理した財務モデルも作成します。同内容は事業計画書にも反映させていただくため、Powerpointのページ数もスタンダードプランと比較して5ページ前後多くなります。

デメリット



他プランと比較して、大きな費用がかかってしまう点が最大の課題である一方、「多少の費用はかかっても、事業計画書の品質で妥協したくない」という方にとって、最高の事業計画書を手にすることができるプランとなります。スタンダードプランの場合、契約後にプレミアムプランに無料変更することも可能であるため、費用が気になる方はまずはスタンダードプランを選び、その後に状況を見ながらプレミアムプランに移行してもよいかもしれません。

プレミアムプラン (税込198,000円) の詳細 (2/2)

プレミアムプランでは事業計画書に加え、別紙Excelにて財務モデルを作成します。

財務モデル		算出根拠													
# 分類	項目1	項目2	項目3	項目4	単位	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
						XX年	XX年	XX年	XX年	XX年	XX年	XX年	XX年	XX年	XX年
1	売上				(万円)	2,364	4,876	7,774	11,058	14,729	51,286	93,230	140,560	193,276	251,379
2	自社によるサービス提供				(万円)	2,364	4,876	7,774	11,058	14,729	51,286	93,230	28,060	33,276	38,879
3	資料作成				(万円)	1,860	2,880	3,900	5,040	6,300	7,800	9,180	10,800	12,540	14,220
4	平均客単価				(万円/名)	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
5	客数				(名)	120	180	240	300	360	420	480	540	600	660
6	1ヵ月あたりの客数				(名/月)	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55
7	年換算				(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
8	MVV-パッケージ策定				(万円)	120	528	1,008	1,560	2,184	2,880	3,648	4,488	5,400	6,384
9	平均客単価				(万円/名)	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
10	客数				(名)	12	48	84	120	156	192	228	264	300	336
11	1ヵ月あたりの客数				(名/月)	1	4	7	10	13	16	19	22	25	28
12	年換算				(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
13	創業計画書作成				(万円)	120	252	396	552	720	900	1,092	1,296	1,512	1,740
14	平均客単価				(万円/名)	2	4	6	8	9	10	11	12	13	14
15	客数				(名/月)	60	120	180	240	300	360	420	480	540	600
16	1ヵ月あたりの客数				(月)	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
17	年換算				(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
18	事業計画書作成				(万円)	600	1,260	1,980	2,760	3,600	4,500	5,460	6,480	7,560	8,700
19	平均客単価				(万円/名)	10	10.5	11.0	11.5	12.0	12.5	13.0	13.5	14.0	14.5
20	客数				(名/月)	60	120	180	240	300	360	420	480	540	600
21	1ヵ月あたりの客数				(月)	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
22	年換算				(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
23	コンサルティング				(万円)	60	288	588	960	1,404	1,920	2,508	3,168	3,900	4,704
24	平均客単価				(万円/名)	5	8	8	8	9	10	11	12	13	14
25	客数				(名/月)	12	48	84	120	156	192	228	264	300	336
26	1ヵ月あたりの客数				(月)	1	4	7	10	13	16	19	22	25	28
27	年換算				(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
28	その他サービス				(万円)	264	568	922	1,326	1,781	2,286	2,842	3,448	4,104	4,811
29	平均客単価				(万円/名)	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
30	客数				(名/月)	26	52	77	102	127	152	178	203	228	253
31	1ヵ月あたりの客数				(月)	2	4	6	9	11	13	15	17	19	21
32	年換算				(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
33	プラットフォームを通じたサービス提供				(万円)	0	0	0	0	32,500	70,000	112,500	160,000	212,500	
34	年間取引件数				(件)	0	0	100	1,000	10,000	50,000	100,000	200,000	250,000	
35	取引1件あたりの平均取引高				(万円/件)	0.0	0.0	0.0	5.5	6.0	6.5	7.0	7.5	8.0	
36	マッチング手数料				(%)	0%	0%	0%	0%	10%	10%	10%	10%	10%	
37	売上原価				(万円)	500	2,400	4,900	8,000	11,700	16,000	20,900	26,400	32,500	
38	給与手当(直接費)				(万円)	500	2,400	4,900	8,000	11,700	16,000	20,900	26,400	32,500	
39	直接的に商品・サービスを提供する従業員数				(名)	1	4	7	10	13	16	19	22	25	
40	従業員1名あたりの平均年間給与				(万円/名)	500	600	700	800	900	1,000	1,100	1,200	1,300	
41	売上総利益				(万円)	1,864	2,476	2,874	3,058	3,029	35,286	72,330	114,160	160,776	
42	販売費及び一般管理費				(万円)	346	778	2,257	2,816	4,073	8,009	13,243	18,306	24,768	
43	給与手当(間接費)				(万円)	0	0	500	1,200	1,900	2,100	2,250	2,300	2,400	
44	間接的に商品・サービスを提供する従業員数				(名)	0	0	1	1	2	2	3	3	4	
45	従業員1名あたりの平均年間給与				(万円/名)	400	450	500	550	600	650	700	750	800	
46	広告宣伝費				(万円)	118	244	389	553	736	2,564	4,661	7,028	9,664	
47	売上				(万円)	2,364	4,876	7,774	11,058	14,729	51,286	93,230	140,560		
48	売上に対する広告宣伝費の割合				(%)	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
49	資料				(万円)	60	240	480	660	900	1,080	1,320	1,500	1,740	
50	従業員数				(名)	1	4	8	11	15	18	22	25	29	
51	従業員1名あたりの資料				(万円/名)	60	60	60	60	60	60	60	60	60	
52	外注費				(万円)	50	50	500	500	500	500	500	500	500	
53	雑費				(万円)	118	244	389	553	736	2,564	4,661	7,028	9,664	
54	売上				(万円)	2,364	4,876	7,774	11,058	14,729	51,286	93,230	140,560		
55	売上に対する雑費の割合				(%)	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
56	営業利益				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	
57	営業外収益または営業外費用				(万円)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
58	特別利益または特別損失				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	
59	税引前当期純利益				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	
60	法人税、住民税及び事業税				(万円)	372	427	120	47	0	8,142	17,735	28,824	40,935	
61	法人税				(万円)	286	328	92	36	0	6,263	13,643	22,172	31,488	
62	法人税(800万円以下)				(万円)	120	120	92	36	0	120	120	120	120	
63	法人税率(800万円以下)				(%)	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
64	税引前当期純利益				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	
65	法人税(800万円超)				(万円)	166	208	0	0	0	6,143	13,523	22,052	31,368	
66	法人税率(800万円超)				(%)	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	
67	税金前当期純利益				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	
68	住民税				(万円)	29	33	9	4	0	826	1,764	2,217	3,149	
69	法人税に対する住民税の割合				(%)	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	
70	事業税				(万円)	57	66	18	7	0	1,253	2,729	4,434	6,298	
71	法人税に対する事業税の割合				(%)	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
72	当期純利益				(万円)	1,145	1,271	496	195	-1,044	19,136	41,351	67,029	95,074	

- プレミアムプランでは別紙Excelにて財務モデルを作成することにより、事業計画書の財務計画内容が最高レベルで充実します。
- 別紙Excelの財務モデルでは、青字箇所が直接入力、黒字箇所が関数で入力されています。
- これは、外資系戦略コンサルティング会社やファンドなどで活用されている手法であり、青字箇所を変更することで、自由に試算条件を変更し、自動で再計算することができます。
- また、各種数値の算出根拠も詳細に記載されているため、誰がどう見ても納得できる財務計画が仕上がります。

事業計画書の基本構成

作成する事業計画書では、市場・競合分析や自社戦略について整理させていただきます。

		ミニマムプラン	スタンダードプラン	プレミアムプラン
表紙		-	○	○
エグゼクティブサマリ		-	○	○
目指す姿		-	○	○
市場分析	業界の規模・成長性	△	○	○
	顧客の抱える課題	△	○	○
競合分析	競合の一覧	△	○	○
	競合のポジショニング	△	○	○
自社戦略	Product（商品・サービス）	△	○	○
	Price（価格）	△	○	○
	Place（販売方法）	△	○	○
	Promotion（販促方法）	△	○	○
活動計画		-	○	○
財務計画	数値推移	△	○	◎
	数値根拠	△	○	◎
裏表紙		-	○	○

プレミアムプランは
財務計画が充実

ご要望に応じて構成を変更させていただくことも可能であり、また弊社から最適な構成をご提案させていただく場合もございます。

3つの特徴

戦略のプロが圧倒的な価格・納期で、実行まで見据えた事業計画を描きます。

わたしたちは、理想だけ語るような、中身のない事業計画書が大嫌いです。
「あなたが行動に移せるか」を常に念頭に置き、実行できる事業計画書を作成します。

戦略策定のプロが心を込めて



わたしたちは外資戦略コンサルティング会社出身者をはじめとする、戦略策定のプロ集団です。これまで培ってきた知識・経験に恥じない成果をお約束します。

感動価格と選べるプランで



自分にも第三者にも刺さる事業計画書を税込9,800円から作成させていただきます。3つのプランをご用意しておりますので、ご要望に応じた支援が可能です。

最短3日以内のお急ぎ納品で



事業計画書を急いで作成したい方のために、最短3日以内で納品させていただくことも可能です。ご希望納期がある場合は、お申込時にお伝えくださいませ。

支援事例（1/3）：[事業計画書の作成目的] 金融機関からの融資獲得

金融機関の担当者、表情が変わった瞬間を忘れません。



銀行に初めて融資の相談をしたとき、面談はわずか15分で終わりました。必死に説明しても担当者の反応は薄く、何をどう改善すればよいのかも分からず、悔しさで眠れない日々が続きました。

そんなときに出会ったのが、この事業計画書作成サービスです。担当の方がわたしの想いを丁寧にヒアリングし、事業の収益構造や市場の成長性、将来の展望までを明確に言語化してくださいました。

完成した計画書は、感情ではなく数字で根拠を示す、説得力のある資料でした。再び挑んだ面談では、担当者の表情が明らかに変わり、これまでとは違う真剣な目で話を聞いてくれました。

結果は、希望していた金額の満額融資。あのとき諦めずにプロの力を借りて本当に良かったです。この経験は、わたしにとって事業戦略の重要性に気が付ききっかけになり、今後の事業推進における大きな財産になるはずです。

支援事例（2/3）：[事業計画書の作成目的] 投資家からの資金調達

想いが伝わらず悔しかった。でも形にしたら本当に届きました。

頭の中ではずっと、自分の事業で社会を変えていくというイメージがありました。事業としての絵も、自分の中ではそれなりに描けているつもりでした。

けれど投資家の前で話すたびに、熱量はあるのに論点がずれてしまう、規模感や収益化の道筋を聞かれると説明がばらけてしまう、ということが続き、終わるたびに悔しさだけが残っていました。

「Business Jungle 事業計画書作成」を利用して一番驚いたのは、担当の方がわたしよりも事業を理解しようとしてくれたこと。ふわっとしていたアイデアを、どの市場で誰に向けて提供するのか、競合との差はどこにあるのかといった視点で丁寧に分解し、投資家が見るポイントに合わせてストーリーを組んでくれました。

完成した計画書を初めて見た瞬間、これなら相手に届く、これなら数字の話になっても崩れない、と直感しました。実際、再度ピッチに臨むと、投資家からはその場で前向きな反応をもらえ、調達の具体的な話へ一気に進みました。

プロフェッショナルな対応、圧倒的な品質、そして感動する価格。どれをとっても、依頼してよかったと心から思えます。



支援事例（3/3）：[事業計画書の作成目的] 自分自身の頭の整理&さらなる事業発展

頭の中を整理したら、次の一手が見えました。



事業を進める中で、常に新しいアイデアや課題が浮かぶものの、具体的なサービスの中身や取組の優先順位が判断できず、考えがまとまらない状態が続いていました。頭の中には断片的な構想がいくつもあり、気づけば日々の業務に流されてばかり。

そんなときに見つけたのが、Business Jungleの事業計画書作成サービスでした。依頼を決めた理由は、戦略コンサルティング会社の出身者が中心となり、事業全体を「経営の視点」から整理してくれる点でした。わたしは98,000円のスタンダードプランを利用しましたが、他社サービスと比べると費用も手が届きやすく、納期も最短3日とのこと。これなら試してみようと思い、依頼を決断しました。

届いた事業計画書は、表面的な書類などではなく、自分の事業を客観的に再定義するための戦略書といえるものでした。市場分析から競合比較、成長シナリオ、数値目標までが体系的に整理され、頭の中の混乱が一気に解けた感覚でした。

今ではその計画書が、次の一手を考えるたびに必ず開く羅針盤のような存在になっています。本当にありがとうございました。

ご利用の流れ

役割分担の凡例

担当

非担当

まずはホームページの「サービス申込/お問い合わせ」からご連絡ください！

あなた	Flow 1	まずは「サービス申込/お問い合わせ」から、ご利用プランをお知らせください。 疑問点がある方は、オンラインまたはメールでの無料相談も承っております！
弊社	サービス申込/お問い合わせ	

あなた	Flow 2	サービス申込/お問い合わせ内容を踏まえ、ご支援の具体的な内容・スケジュールをお送りさせていただきます。あなたにとって最適な進め方を一緒に考えましょう！
弊社	ご支援内容・スケジュールの共有	

あなた	Flow 3	ご支援の内容・スケジュールに合意いただける場合は、弊社の指定口座に代金をお振込みいただきます。お振込みが完了次第、さっそくご支援を開始させていただきます！
弊社	ご支援合意・お振込み	

あなた	Flow 4	事業計画書の作成にあたり、まずはあなたの想いをヒアリングシートにご記入いただきます。腹落ちできる事業計画書の完成に向けて、全力で取り組みましょう！
弊社	ヒアリングシートの記入	

あなた	Flow 5	記入いただいたヒアリングシートをもとに、事業計画書を作成させていただきます。プレミアムプランの場合は、財務モデルExcelもあわせて作成します。
弊社	事業計画書の作成・送付	

あなた	Flow 6	スタンダードまたはプレミアムプランの場合、事業計画書の作成から30日間の質問対応が可能です。また、プレミアムプランをご利用の場合は、書類修正（最大2回）も対応させていただきます。
弊社	質問対応・書類修正	

あなた	Flow 7	お取引に問題がなければ、資料一式を納品させていただきます。ここまで来れば、最高の事業計画書が出来上がっているはずです。お疲れさまでした！
弊社	納品	

よくある質問 (1/2)

Q どのプランがおすすですか？

A 最も人気なのは料金・品質を両立させた税込98,000円のスタンダードプランです。とにかく料金を重視するのであれば税込9,800円のミニマムプランが、とにかく品質を重視するのであれば税込198,000円のプレミアムプランもおすすです。まずはスタンダードプランからはじめて、事業計画書を作成するなかでさらなる品質を求めたくなった場合はプレミアムプランに変更するのもいいかもしれません。なお、スタンダードプランからプレミアムプランへの変更料金は無料ですが、ミニマムプランからスタンダードプラン・プレミアムプランへの変更は税込9,800円を頂戴しております。

Q 購入前にオンラインで相談させていただくことはできますか？

A もちろん、無料でオンライン相談も承っております。ご購入前に気になることがあれば、何なりとお申し付けくださいませ。オンライン相談をご希望される場合は、サービス申込/お問い合わせページよりその旨お伝えください。

Q 事業計画書の項目は、決まりきったものしか作成できませんか？

A 本資料でご紹介している事業計画書は基本構成を採用しており、ご依頼内容に応じて変更のご提案をさせていただく場合もあります。作成をご希望される項目があれば対応させていただくことも可能ですので、ご購入前にお申し付けくださいませ。

Q どれほどの納期で作成してくれますか？

A 最短3日から作成可能でございます。具体的な納期については、サービス申込をいただいた後にご提案をさせていただきますが、ご希望の納期があれば申込時にお申し付けくださいませ。

Q ヒアリングシートには何を記入する必要がありますか？

A あなたの会社の基本情報や事業概要などを記入していただきます。改めて自分の事業について考えることは大変ですが、これが事業計画書の品質を大きく左右するため、妥協せずに全力で取り組むようにしましょう。

Q こちらが指定するフォーマットで事業計画書を作成できますか？

A 金融機関や投資家などから事業計画書のフォーマットが指定されている場合は、指定フォーマットに沿って作成させていただくこともできます。ご希望される場合は、購入前にお申し付けくださいませ。

Q プランを途中変更することはできますか？

A プランをダウングレードすること（プランを下げること）はできませんが、アップグレードすること（プランを上げること）は可能です。スタンダードプランからプレミアムプランに変更する場合は無料ですが、ミニマムプランから変更する場合は税込9,800円の変更料を頂戴しておりますのでご注意ください。

よくある質問 (2/2)

Q 作成済みの事業計画書はブラッシュアップしてくれますか？

A 作成済みの事業計画書であってもブラッシュアップさせていただきます。ご依頼内容に応じて別途お見積もりをさせていただきますので、まずはお気軽にお問い合わせくださいませ。

Q 誰が支援してくれますか？

A 外資系戦略コンサルティング会社の出身者をはじめ、あなたの事業について考えるために最適なメンバーを配属させていただきます。

Q どのような業種の事業計画書に対応していますか？

A いかなる業種であっても対応することができます。業種に応じて事業計画書で考慮すべき観点が異なりますので、そうしたポイントも押さえながら最高の事業計画書を作成させていただきます。

Q 支援中のやり取りはどのような手段で行いますか？

A 支援中は原則メールでやり取りをさせていただきます。特例としてオンラインでのお打ち合わせなども可能ですが、ご希望される場合はご購入前にお申し付けくださいませ。

Q どのような用途で使用できる事業計画書を作成してくれますか？

A 金融機関向けの融資、投資家向けの資金調達、事業発展を見据えた自分自身の頭の整理など、いかなる用途でも対応可能です。ご希望の用途がある場合は、最適な事業計画書にするためにも、お申込み前にご共有いただけますと幸いです。

Q 個人・法人いずれの事業計画書に対応していますか？

A 個人であっても法人であっても、最適な事業計画書を作成させていただきます。法人の場合は、スタートアップから中規模・大規模企業まで、事業規模を問わず対応可能です。



メッセージ

ここまで読んでいただき、
本当にありがとうございました。

気になること・困っていること、
お問い合わせフォームから
いつでもお問い合わせください。

ご一緒させていただくことを
楽しみにしています。

目次

わたしたちが作成させていただく
事業計画書の成果物イメージを、
Business Jungleの事業計画書を例に
ご説明させていただきます。

記載内容はあくまで一例であり、
弊社の実際の事業計画内容とは異なります。

ミニマムプランの場合

本編

01	はじめに	p2
02	サービス紹介	p3
03	ミニマムプラン（税込9,800円）の詳細	p4
04	スタンダードプラン（税込98,000円）の詳細	p5
05	プレミアムプラン（税込198,000円）の詳細	p6
06	事業計画書の基本構成	p8
07	3つの特徴	p9
08	支援事例	p10
09	ご利用の流れ	p13
10	よくある質問	p14
11	メッセージ	p16

参考（わたしたちが作成させていただく事業計画書の成果物イメージ）

01	ミニマムプランの成果物イメージ	p17
02	スタンダードプランの成果物イメージ	p21
03	プレミアムプランの成果物イメージ	p36

ミニマムプランの成果物イメージ

次ページから、ミニマムプランの成果物イメージを掲載させていただいております。



	とにかくコストを重視したい方	コストパフォーマンスを両立したい方	パフォーマンスを重視したい方
プラン内容	ミニマムプラン 税込9,800円	スタンダードプラン 税込98,000円	プレミアムプラン 税込198,000円
事業計画書の形式・分量	Word 5ページ前後	Powerpoint 15ページ前後	Powerpoint 20ページ前後
財務モデルの作成	- 事業計画書内で簡易な財務計画を作成	- 事業計画書内で簡易な財務計画を作成	○ 別紙Excelで詳細な財務モデルを作成
インターネット調査	- 一般的知見から作成	○ インターネットで調査実施	○ インターネットで調査実施
質問対応（最大30日間）	-	○	○
書類修正（最大2回）	-	-	○

ミニマムプランで作成する事業計画書のサンプル

Business Jungle 事業計画書

本資料はミニマムプランで作成する事業計画書のサンプルです。
※記載内容はあくまで一例であり、実際の計画とは異なります。

市場分析

創業・事業成長支援の需要は常に存在し、分断されたサービス環境の中で統合型支援へのニーズが高まっている。

業界の規模・成長性	スタートアップの創業や新規事業の立ち上げは、一時的なブームではなく、今後も継続して発生し続けるテーマである。 副業解禁、キャリアの多様化、テクノロジーの進化により、個人や小さなチームでも新しい事業に挑戦しやすくなっている一方で、事業を立ち上げてから成長軌道に乗せるまでの難易度は依然として高い。 創業支援に限らず、事業成長フェーズで必要となるブランド構築、人材採用、営業基盤づくり、デジタルマーケティングなどの需要も、経済環境の変化にかかわらず一定以上存在する。特に、複数の専門領域を横断して支援できるプレイヤーはまだ少なく、分断されたサービス群をつなぎ合わせるハブとなる存在には、今後も安定した成長余地があると考えられる。
顧客の抱える課題	スタートアップの多くは、事業アイデアや技術には自信があっても、会社づくりや事業成長に必要な要素を一貫して設計することに苦戦している。 企業理念の言語化、事業戦略の構築、営業資料の整備、資金調達に向けた準備、採用や組織づくり、ブランドやサイトの設計など、創業・事業成長において検討すべきテーマは幅広いが、それぞれを別々のサービスや個人に依頼すると、世界観が分断され、情報連携の負荷も大きくなる。また、創業者や少人数チームは日々のオペレーションに追われ、各テーマを自力で学び、検討し、形にしていく時間が十分に取れない。 この結果、やるべきことは分かっているのに前に進まない状態に陥りやすく、横断的に伴走してくれる存在へのニーズが高まっている。

競合分析

競合は専門型とプラットフォーム型に分かれるが、スタートアップ特化で統合的に支援するサービスはほぼ存在しない。

競合の一覧	スタートアップ向けのサービスは、個別機能に特化した専門事業者と、サービス提供者と利用者をつなぐプラットフォームに大別できる。 前者には、事業計画書作成、デザイン制作、サイト制作、採用支援、コンサルティングなど、テーマごとに分断されたプレイヤーが多数存在する。それぞれの専門領域では高品質な支援を行うものの、創業や事業成長全体を見渡して支援する設計にはなっていない。 一方、後者のプラットフォームは、幅広いサービスを一覧化して選べる利便性を提供するが、スタートアップに特化した設計になっていない場合が多く、個々の出品者の品質もばらつきやすい。結果として、スタートアップ側は、どのテーマで誰に何を依頼すべきかを、自力で選り続ける負担を抱えている。
競合のポジショニング	ポジショニングの観点で見ると、多くのプレイヤーは「特定の専門領域に深い個別サービス」か、「幅広いカテゴリを揃えた汎用プラットフォーム」のどちらかに寄っている。 前者は質の高いアウトプットを提供しやすいが、創業や事業成長の全体設計という視点を持ちにくく、スタートアップ側が自ら全体を構築する必要がある。 後者は選択肢の多さや価格の幅を提供するものの、スタートアップのフェーズや課題に合わせた体系的な伴走は期待しづらい。 この間に位置する「スタートアップに特化しつつ、多様な機能を一貫した世界観で提供するプラットフォーム」は、まだ十分に確立されていない領域であり、ここを押さえることで、専門性と利便性の両面で差別化する余地があると考えられる。

自社戦略

創業から成長フェーズまで必要な機能を一貫提供し、単発依頼を連鎖的な価値提供へ転換するプラットフォームを構築する。

Product (商品・サービス)	Business Jungle は、スタートアップの創業・事業成長に必要な要素を、点ではなく線と面で支えることを目指す。
-------------------	--

	事業アイデアの整理や企業理念の策定から、事業計画やピッチ資料、営業資料、採用ピッチ、ブランド設計、ロゴやサイト制作までを一貫したストーリーで設計し、必要に応じてコンサルティングや継続的な改善支援も行う。 単体サービスの寄せ集めではなく、顧客のフェーズや課題に応じて組み合わせを設計しやすいサービス構造とし、最初は小さな依頼から入り、信頼関係を築きながら支援領域を広げていけるようにする。 これにより、創業前の構想段階から、成長フェーズの仕組み化まで、同じ世界観の中で伴走することが可能となる。
Price (価格)	価格設計では、スタートアップが利用しやすい水準と、ビジネスとしての持続性のバランスを重視する。 単価を過度に引き上げて少数の顧客にしか届かない状態にするのではなく、必要最低限の構成から始められるプランと、より深い伴走や複数サービスを組み合わせたプランを段階的に用意し、フェーズに応じて選択できるようにする。 サービスごとの料金を明示しつつ、サービスごとに3つのプランを設計するなど、顧客に応じたサービスを提供できるように工夫する。 また、単発で終わるのではなく、継続的な支援やアップデートの価値を伝えることで、長期的な関係性から得られるリターンまで含めて納得感のある価格体系を目指す。
Place (販売方法)	販売チャネルはオンラインを中心とし、スタートアップが必要なタイミングで必要な情報にアクセスできる状態をつくる。 各サービスを一通りできる構成としつつ、創業準備、資金調達、採用強化、営業強化など、フェーズや目的別に專線を分りやすく整理することで、自分に合った入り口を見つけやすくする。 問い合わせ前からサービスの概要や料金イメージが把握できるようにすることで、不要な心理的ハードルを下げ、相談までの距離を縮めることも意識する。 また、オンライン面談やチャットを活用し、拠点やエリアに縛られずに支援できる体制を整えることで、地方のスタートアップや副業起業家にもアクセスしやすいプラットフォームとして機能させていく。
Promotion (販促方法)	販促では、スタートアップが日々直面する疑問や不安に寄り添う情報発信を中心に据える。

創業準備の進め方、事業アイデアの磨き方、事業計画やピッチ資料の考え方、企業理念の整理方法などを、コラムや事例、テンプレートなどの形で発信し、まずは学びと気づきを届ける。そのうえで、もっと深く伴走してほしいと感じたタイミングで相談してもらえるよう、自然な導線を設計する。

有料広告は補完的な位置づけとし、長期的にはコンテンツと実績、口コミや紹介によって信頼を蓄積していくことを目指す。販促を単なる集客手段ではなく、スタートアップの挑戦を後押しする活動そのものと捉え、ブランドの世界観と一貫したコミュニケーションを行う。

活動計画

短期は高需要領域で実績を積み、中期にサービス統合と効率化を進め、最終的にはエコシステムとして拡張する。

活動計画	<p>事業は短期的な受注獲得だけでなく、長期的に価値が蓄積される構造を持つことを前提に、段階的にフェーズを分けて推進していく。</p> <p>初期フェーズでは、需要が最も高く依頼が発生しやすい資料作成・事業計画・創業支援といった領域からサービス提供を開始し、単発案件を通じた信頼獲得と実績構築を優先する。同時に、ブランド構築、Web制作など、周辺領域への展開を可能とするサービス設計と仕組みづくりを行い、小さな依頼から広がる導線を整備する。</p> <p>中期フェーズでは、複数のサービスを利用する顧客が増えることを前提に、顧客管理とサービス連携の仕組みを強化し、LTVを最大化するモデルへシフトしていく。また、累積したノウハウを体系化し、テンプレート、フレームワーク、診断ツールなどとして再利用可能な形にすることで、提供効率と再現性を高める。</p> <p>将来的には、個別サービスの提供者と利用者をつなぐプラットフォームとして拡張し、自社サービスだけでなく外部パートナーも連携したエコシステムを構築する。最終的な目的は「スタートアップが事業に必要なすべてをワンストップで調達できる状態」を実現し、創業や事業成長の敷居を下げる基盤をつくることである。</p>
------	--

財務計画

単発収益ではなくLTVを軸とした継続収益モデルを設計し、中長期で収益の安定化とサービス投資を両立する。

数値推移		
年度	売上 (万円)	当期純利益 (万円)
XX年	1,200	60
XX年	2,400	240
XX年	4,800	720
XX年	9,600	1,920
XX年	19,200	4,800
XX年	38,400	11,520
XX年	57,600	17,280
XX年	86,400	25,920
XX年	129,600	38,880
XX年	194,400	58,320

数値根拠

<売上>

- 顧客単価×1ヵ月あたりの平均顧客数×12ヵ月=売上、で算出
- 1年目は、顧客単価10万円×10名×12ヵ月=1,200万円
- その後は、2年目から6年目まで2倍で成長し、7年目以降は1.5倍で成長すると仮定

<当期純利益>

- 売上×利益率=当期純利益、で算出
- 1年目は、売上1,200万円×利益率5%=60万円
- その後は、2年目から6年目までは利益率が毎年5%ずつ改善し、7年目以降は横ばい(利益率30%)になると仮定

目次

わたしたちが作成させていただく
事業計画書の成果物イメージを、
Business Jungleの事業計画書を例に
ご説明させていただきます。

記載内容はあくまで一例であり、
弊社の実際の事業計画内容とは異なります。

スタンダードプランの場合

本編

01	はじめに	p2
02	サービス紹介	p3
03	ミニマムプラン（税込9,800円）の詳細	p4
04	スタンダードプラン（税込98,000円）の詳細	p5
05	プレミアムプラン（税込198,000円）の詳細	p6
06	事業計画書の基本構成	p8
07	3つの特徴	p9
08	支援事例	p10
09	ご利用の流れ	p13
10	よくある質問	p14
11	メッセージ	p16

参考（わたしたちが作成させていただく事業計画書の成果物イメージ）

01	ミニマムプランの成果物イメージ	p17
02	スタンダードプランの成果物イメージ	p21
03	プレミアムプランの成果物イメージ	p36

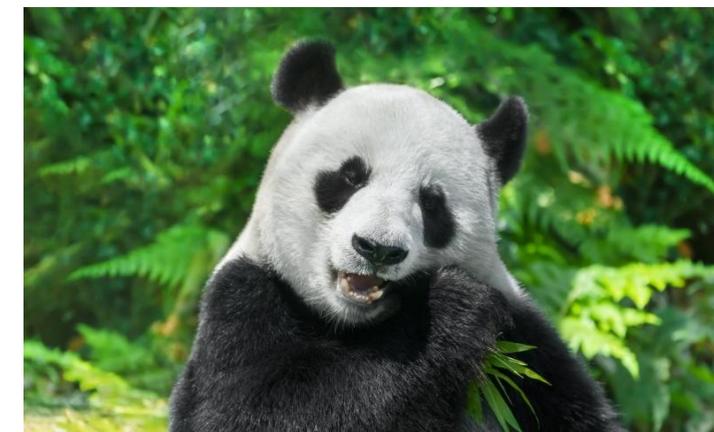
スタンダードプランの成果物イメージ

次ページから、スタンダードプランの成果物イメージを掲載させていただいております。

	とにかくコストを重視したい方	コストパフォーマンスを両立したい方	パフォーマンスを重視したい方
プラン内容	ミニマムプラン 税込9,800円	スタンダードプラン 税込98,000円	プレミアムプラン 税込198,000円
事業計画書の形式・分量	Word 5ページ前後	Powerpoint 15ページ前後	Powerpoint 20ページ前後
財務モデルの作成	- 事業計画書内で簡易な財務計画を作成	- 事業計画書内で簡易な財務計画を作成	○ 別紙Excelで詳細な財務モデルを作成
インターネット調査	- 一般的知見から作成	○ インターネットで調査実施	○ インターネットで調査実施
質問対応（最大30日間）	-	○	○
書類修正（最大2回）	-	-	○

Business Jungle

事業計画書



スタンダードプランで作成する事業計画書のサンプル

- 2024年において、新設法人数は15.3万社もあり、その数は拡大傾向にある。新設法人数以外にも目を向けると、国内の小規模事業者数は285万社・中規模企業数は51万社と分かる。これら合計236万社について、創業・事業支援に関するサービスに年間平均100万円使用すると仮定すると、市場規模は2兆3,600億円という極めて大きな規模であると推計される。
- スタートアップは創業・事業成長において、ポジティブ・ネガティブの両面で課題がある。特に、「理想の実現に向けてワクワクしているスタートアップの創業者」「理想の実現に向けて加速したいスタートアップの創業者・メンバー」「現実直面しているスタートアップの創業者・メンバー」は理想と現実のギャップに苦しんでおり、本ギャップを埋めるサービスには需要があると想定される。
- 競合は、個別サービス提供型・プラットフォーム型の2つに大別される。個別サービス提供型はレッドオーシャンであり、大小問わずさまざまなプレイヤーが存在している。また、プラットフォーム型はレッドオーシャンだが、大手が数社しか存在していない。
- さらに、プラットフォーム型の競合のうち、スタートアップに特化してサービス提供する競合は国内に存在しておらず、自社として本空白地帯の獲得を目指し、スタートアップの創業・事業成長に必要なあらゆる機能を、オールインワンかつ高品質・低価格で提供するためのプラットフォームを整備することには十分な価値が認められる。
- 具体的なサービスラインナップとしては、資料作成、MVP・パーパス策定、創業計画書作成、事業計画書作成、コンサルティング、HP作成、ロゴ作成、名刺作成、チラシ・ポスター・パンフレット作成といった機能から提供を開始し、段階的にラインナップを拡充する。
- 価格はサービスごとに決定し、顧客が求める要件に応じてサービス提供できるように3つのプランを用意する。そして、サービスの提供方法として、サービスごとにHPを作成のうえオンラインでの提供に努める。また、販促方法としては費用対効果の低い有料広告ではなく、コラムやその他手段を通じたオーガニック流入の集客網を構築する。
- 活動計画としては、XX年の上場を目指して事業を5つのフェーズに分割した段階的な事業発展を計画している。特に、XX年からは自社によるサービスの個別提供から、プラットフォームを通じたサービスの売り手・買い手をマッチングに重きを置き、マッチング手数料での収益獲得を目指す。
- 具体的な数値目標として、XX年は売上12百万円・当期純利益1百万円、XX年は売上1,944百万円・当期純利益583百万円を目指す。

Purpose (わたしたちの存在意義)

すべてのスタートアップの 「やってみよう」を「やってよかった」に変える

スタートアップの創業や参画が簡単になった時代。

しかし、「失敗したらどうしよう」という不安が付きまとうことは、どんな時代でも変わりません。そのような不安のなかでも勇気を出して挑戦した人が報われてほしいと思うことは、人間として当たり前の気持ちだと思います。

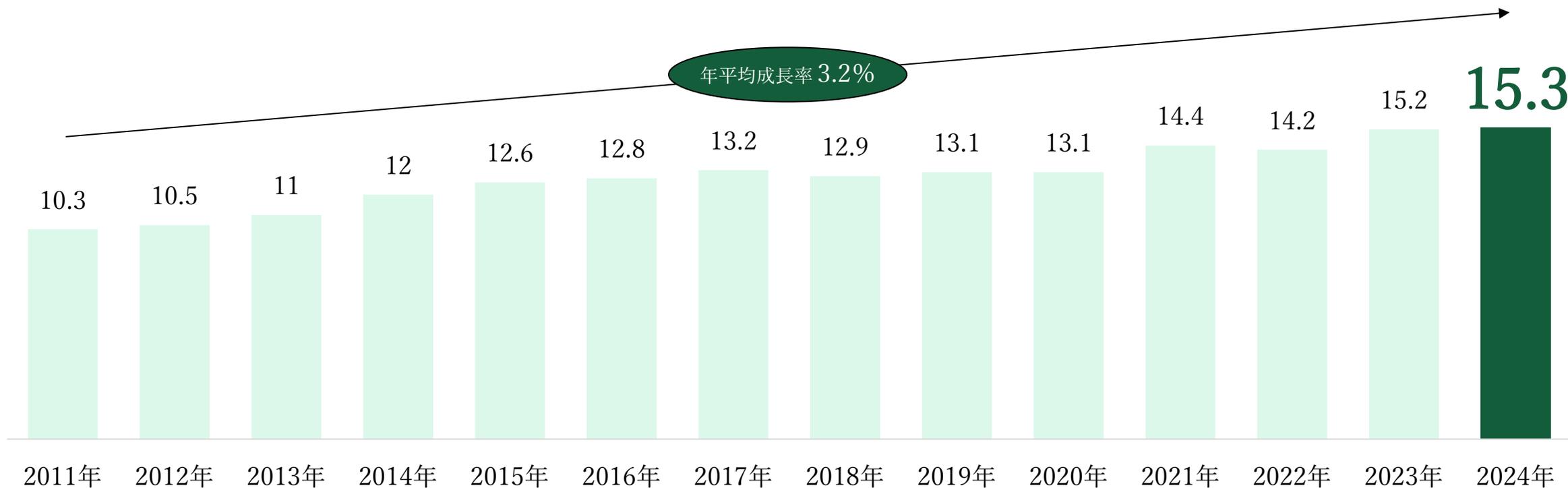
でも、実際に挑戦してみると、「分からない」「つらい」「苦しい」「本当はこうしたいのに」という理想と異なる現実に直面してしまう人は、決して少なくありません。

世の中には、こうした現実から脱却するためにさまざまなサービスが用意されていますが、各事業者が個別にサービスを提供しており、品質・価格も担保されていません。

わたしたちは、頑張っている人が少しでも報われるようにするため、スタートアップの創業・事業成長に必要なあらゆる機能を、オールインワンかつ高品質・低価格で提供するためのプラットフォームを整備することにしました。

2024年において、新設法人数は15.3万社もあり、その数は拡大傾向にある。

日本国内における新設法人数の推移 (万社)



新設法人数以外にも目を向けると、経済産業省レポートから2021年の国内の小規模事業者数は285万社・中規模企業数は51万社と分かる。これら合計236万社について、創業・事業支援に関するサービスに年間平均100万円使用すると仮定すると、市場規模は2兆3,600億円という極めて大きな規模であると推計される。

市場分析（2/2）：顧客の抱える課題

スタンダードプランで作成する事業計画書のサンプル

スタートアップ*は創業・事業成長において、ポジティブ・ネガティブの両面で課題を感じている。

対象者	対象時期	状況	課題
 <p>理想の実現に向けてワクワクしているスタートアップの創業者</p>	創業時 (創業前3ヵ月～ 創業後3ヵ月)	不安よりも希望が大きく、 創業に必要なあらゆる準備を している。	自分で無料サービス（AI含む）を活用したり、 外注によって準備を進めているものの、サービス 品質の低さや外注に要する費用の高さに対しては、 少しだけ不安を持ち始めている。
 <p>理想の実現に向けて加速したいスタートアップの創業者・メンバー</p>	事業が上手くいっている タイミング (創業後4ヵ月以降)	創業後さまざまな苦労は あったものの、事業が軌道に 乗ってポジティブな気持ちで 事業拡大を進めている。	事業をより一層成長させるために、組織としての 土壌を整備すること、改善活動を通して事業品質を 向上させることの必要性を感じている。
 <p>現実に直面しているスタートアップの創業者・メンバー</p>	事業が上手くいっていない タイミング (創業後4ヵ月以降)	想定よりも事業が軌道に 乗っておらず、ネガティブな 気持ちで場当たりに試行 錯誤している。	自分の力に限界を感じており、「どうすればいいか 分からないから助けてほしい」という思いが強くな っている。

上記の通り、創業・事業成長における理想と現実のギャップは大きく、本ギャップを埋めるサービスには需要があると想定される。
一方、そのようなサービスは既に多数存在していることが容易に想定される点は懸念すべきである。

* 本事業において、スタートアップは「事業を通して社会に大きな好影響を与えようとしている小規模・中規模企業」と定義

競合分析 (1/2) : 競合の一覧

スタンダードプランで作成する事業計画書のサンプル

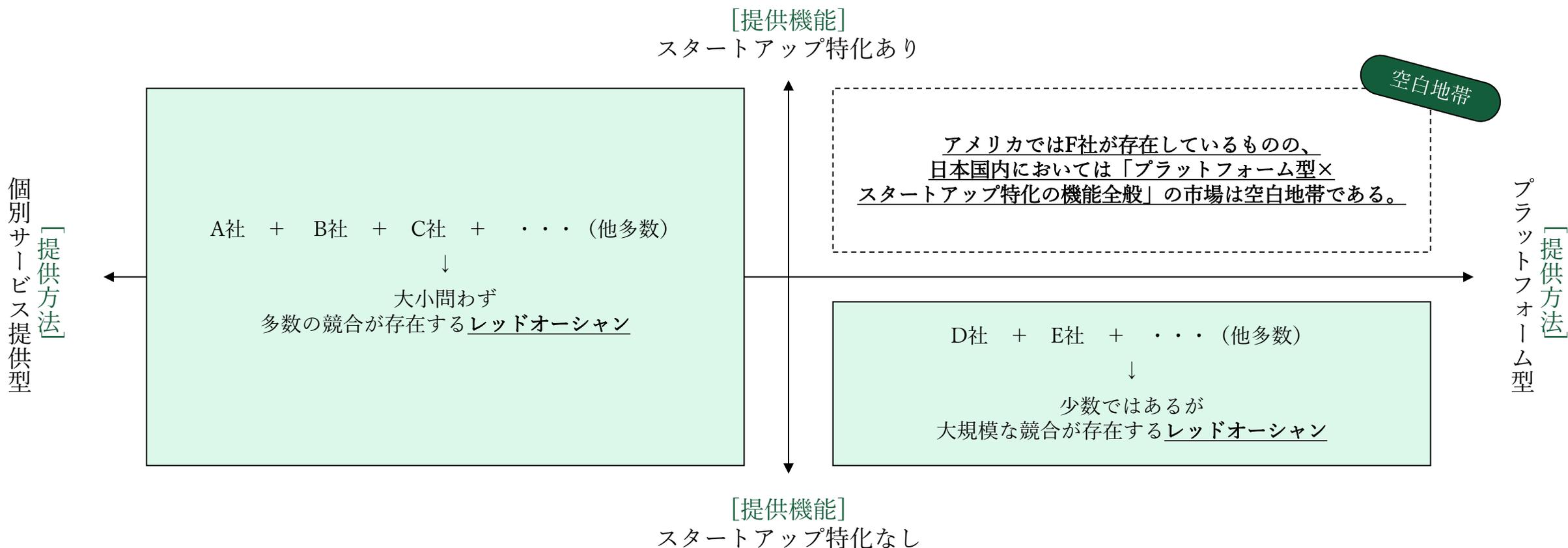
競合は、個別サービス提供型・プラットフォーム型の2つに大別される。

提供方法	企業名	地域	提供機能	対象	サービス概要
個別サービス提供型	A社 (本資料では省略)	日本	資料作成	個人向け/ 法人向け	資料作成に特化したサービスを提供しており、1スライド5,000円から作成可能
	B社 (本資料では省略)	日本	MVV・ パーパス策定	法人向け	ミッション・ビジョン・バリューおよびパーパスの策定をゼロベースで支援
	C社 (本資料では省略)	日本	創業計画書 作成	法人向け	日本政策金融公庫の創業計画書作成を支援しており、事業計画書作成にも対応
	(他多数だが本資料では省略)				
プラットフォーム型	D社 (本資料では省略)	日本	テーマ問わず 多様な機能	個人向け/ 法人向け	個人・法人が自由にサービスを出品・購入可能 (個人向け色が強め)
	E社 (本資料では省略)	日本	テーマ問わず 多様な機能	個人向け/ 法人向け	個人・法人が自由にサービスを出品・購入可能 (法人向け色が強め)
	F社 (本資料では省略)	アメリカ	スタート アップ用機能	法人向け	スタートアップに特化して、創業・事業成長に必要な機能を提供
	(他多数だが本資料では省略)				

レッドオーシャンであり、
大小問わずさまざまな
プレイヤーが存在している

レッドオーシャンだが、
大手が数社しかおらず、
創業・事業成長に特化した
サービスは国内に存在しない

プラットフォーム型の競合のうち、スタートアップに特化してサービス提供する競合は国内に存在しない。



Business Jungleは空白地帯の獲得を目指し、スタートアップの創業・事業成長に必要なあらゆる機能を、オールインワンかつ高品質・低価格で提供するためのプラットフォームを整備する。

市場・競合分析を踏まえ、スタートアップの創業・事業成長に必要な機能をオールインワンで提供する。

スタートアップ向けの創業・事業成長に必要な機能一覧

提供の優先度 高*

	資料作成
	MVV・パーパス策定
	創業計画書作成
	事業計画書作成
	コンサルティング

提供の優先度 中*

	HP作成
	ロゴ作成
	名刺作成
	チラシ・ポスター・パンフレット作成
	⋮
	⋮
	⋮

提供の優先度 低*

動画	会社設立
写真	書類 (契約書など)
事業許可の取得	ノベルティ
税理士	ビジネスコーチング
バーチャルオフィス	デジタル名刺
ドメイン取得	銀行口座開設
マーケティング	事業保険
	⋮
	⋮
	⋮

任意のサービスを利用した顧客が他サービスを利用するという好循環を生み出し、LTV (顧客生涯価値) を向上させる。

* 「需要度」 × 「自社での提供容易性」 から、提供すべき機能の優先順位を3段階 (高・中・低) で設定

価格はサービスごとに決定し、顧客が求める要件に応じてサービス提供できるように3つのプランを用意する。

価格設定の基本方針

- サービスに応じて料金は異なるものの、スタートアップの事業設立・運営をより楽にするために、大原則としてスモールビジネスでも利用できる範囲で安く提供する。
- スポットだけでの利用では大きなLTVを見込むことができないため、継続的にサービスを利用してもらうための仕組みを考える必要がある。具体的な仕組みの一案として、各サービス間で顧客が循環するようなクロスセルの構造を作り上げることも有効と考えられる。
- サービスごとに個別単価を設定すべき、あるいはサブスク型を採用すべきという論点があるが、事業フェーズの前半までは個別単価を設定し、後半は状況を踏まえながらサブスク型（課金に応じてクレジットを発行し、サービスを利用する際はクレジットを使用 など）やマッチング手数料収入の獲得への移行を検討する。
- 特に、前半フェーズについては顧客が求める要件に応じてサービス提供できるように3つのプランを用意し、後半フェーズについては日本国内での成功事例やマネタイズの容易性を考慮してマッチング手数料収入の採用が有望と想定される。

サービスごとの価格

対象サービス	プランと価格
資料作成	<ul style="list-style-type: none"> ● 改善プラン 3,000円/枚から ● 資料化プラン 5,000円/枚から ● 新規作成プラン 7,000円/枚から
MVV・パーパス策定	<ul style="list-style-type: none"> ● 策定セッション 3万円 ● 策定ワークショップ 料金5万円+参加者1名につき1万円 ● 策定・浸透コンサルティング 個別お見積もり
創業計画書作成	<ul style="list-style-type: none"> ● セルフプラン 4,800円 ● サポートプラン 19,800円 ● フルサポートプラン 39,800円
⋮	⋮

安価で高品質なサービスを届けるために、サービスごとにHPを作成のうえオンラインで価値を提供する。

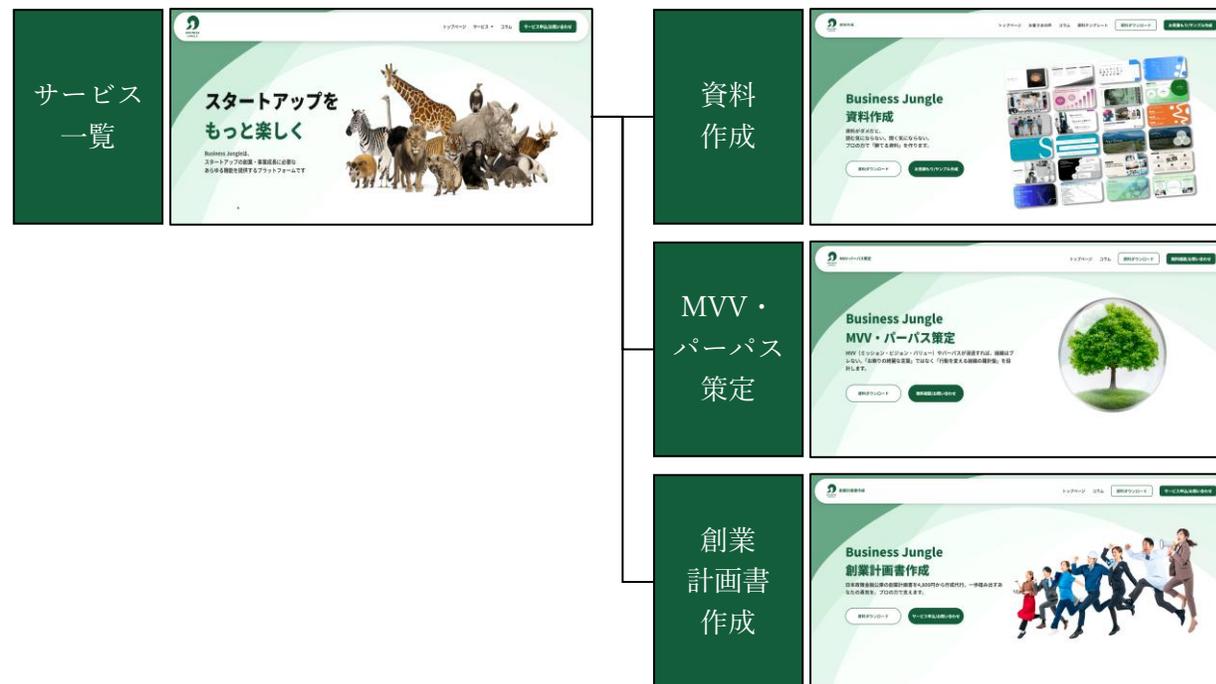
販売方法の基本方針

- サービスの提供方法としては、対面/オンラインの方法が考えられるが、対面にした場合は賃料などをまかなうためのコストを、料金に対して上乗せする必要が生じる。
- そのため、オンラインでのサービス提供を基本としつつ、サービス提供の価値をどのように向上させるかという発想を持つべきである。
- 具体的な提供価値の向上施策としては、以下を想定している。
 - 顧客にとっての費用対効果の最大化のため、メールでの対応を原則とする。
 - 一方、顧客からの要望があればWeb会議ツールを使用したコミュニケーションを図り、臨機応変に対応する。
- また、サービス間を横断するクロスセルでのLTV向上を目指すべく、HPの複数個所に各種サービスの導線を配置する。



HPの具体的な構成

サービス一覧ページを上層とし、下層に各サービスを配置する構成



⋮

費用対効果の低い有料広告ではなく、コラムやその他手段を通じたオーガニック流入の集客網を構築する。

販促方法の基本方針

- 事業を通して提供するサービスを1つずつ紐解くと、サービスごとに数多くの競合が存在している。
- そのため、原則としては各サービスに応じた販促方法を企画・実行すべきであるが、**有料広告は競合の多さから費用対効果が極めて悪くなると想定されるため、オーガニックによる自然流入で集客すべきである。**
- 具体的な方法としては、どのようなサービスでも実施することができる「コラム作成」を集客の中心としつつ、それだけでは他社との差別化ができないため、サービスごとにその他手段も実施する必要がある。
- また、自社が既に運営している国内最大級のビジネスコンテストデータベース「ビジコンDB」は、創業・事業成長に興味がある方を対象とした集客ツールとして極めて有望であるため、同DB内でも積極的にサービスを告知していく。

具体的な集客施策

全サービス共通＋各サービス個別の集客施策を企画・実行

全サービス共通施策	コラム	ビジコンDB (自社既存サービス)
資料作成個別施策	資料テンプレートの作成	サンプルの作成
MVV・パーパス策定個別施策	無料相談の対応	紹介キャンペーンの導入
創業計画書作成個別施策	業種別テンプレートの作成	税理士事務所などとのアライアンス

⋮

活動計画

スタンダードプランで作成する事業計画書のサンプル

XX年の上場を目指して、事業を5つのフェーズに分割した段階的な事業発展を計画している。

	第1フェーズ	第2フェーズ	第3フェーズ	第4フェーズ	第5フェーズ
	～XX年XX月末 (XXヵ月間)	～XX年XX月末 (XXヵ月間)	～XX年XX月末 (XXヵ月間)	～XX年XX月末 (XXヵ月間)	～XX年XX月末 (XXヵ月間)
ゴール	サービス基盤の整備	サービス基盤の拡充	組織としてのサービス提供	マッチングプラットフォームの構築	上場基盤の整備
取組概要	新規サービス立ち上げ	既存サービスの外注	人材の獲得および育成	プラットフォームの構築	プラットフォーム高度化と上場準備
主要提供サービス	・新規サービス (優先度高)	・新規サービス (優先度中) ・既存サービス	・新規サービス (優先度低) ・既存サービス	・あらゆるサービス	・あらゆるサービス
社員数	1名	1名	4名	10名	20名
主要収益モデル	自社によるサービス提供	自社によるサービス提供	自社によるサービス提供	マッチングプラットフォーム (手数料0%)	マッチングプラットフォーム (手数料10%)
目標売上	100万円/月 (うち、外注0万円)	200万円/月 (うち、外注100万円)	400万円/月 (うち、外注200万円)	1,000万円/月 (うち、手数料0万円)	4,000万円/月 (うち、手数料3,000万円)
目標利益 (利益率)	80万円/月 (利益率80%) ※個人のため利益率高	100万円/月 (利益率50%) ※外注費などを計上	200万円/月 (利益率25%) ※人件費などを計上	0万円/月 (利益率0%) ※システム費などを計上	2,000万円/月 (利益率20%) ※システム費などを計上

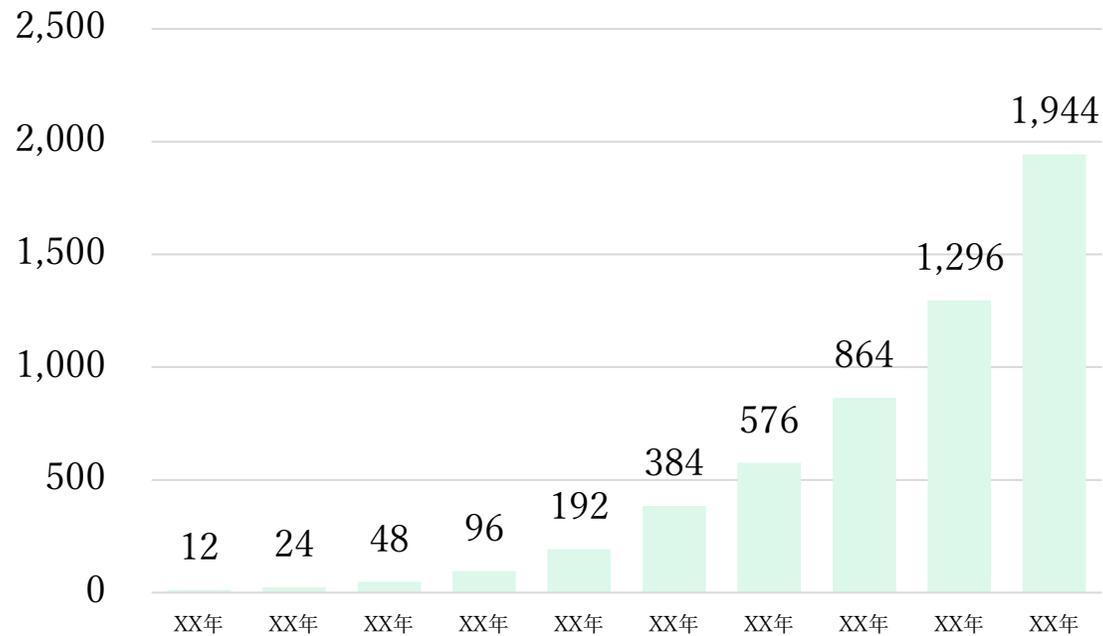
フェーズ5から約XX年後のXX年に上場を目指す (グロース上場企業の過半数は年間売上が20億円以下であり、同年度には自社もその水準を満たしていると想定)

財務計画

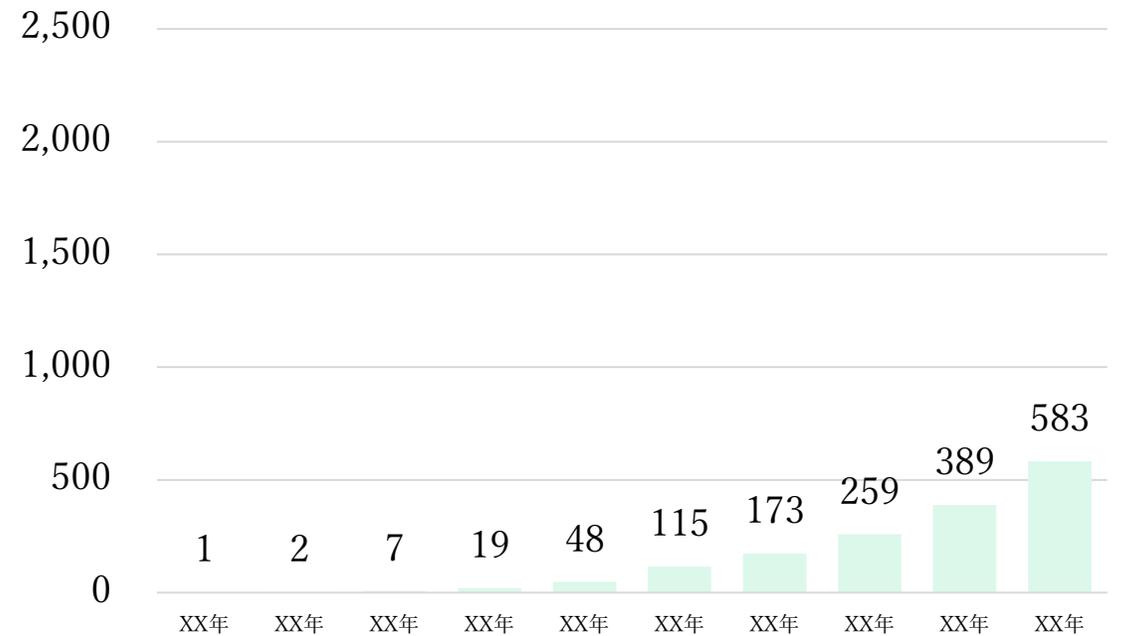
スタンダードプランで作成する事業計画書のサンプル

XX年は売上12百万円・当期純利益1百万円、XX年は売上1,944百万円・当期純利益583百万円を目指す。

売上（単位：百万円）



当期純利益（単位：百万円）



数値根拠

- 顧客単価×1ヵ月あたりの平均顧客数×12ヵ月＝売上、で算出
- 1年目は、顧客単価10万円×10名×12ヵ月＝1,200万円
- その後は、2年目から6年目まで2倍で成長し、7年目以降は1.5倍で成長すると仮定

数値根拠

- 売上×利益率＝当期純利益、で算出
- 1年目は、売上1,200万円×利益率5%＝60万円
- その後は、2年目から6年目までは利益率が毎年5%ずつ改善し、7年目以降は横ばい（利益率30%）になると仮定

目次

わたしたちが作成させていただく
事業計画書の成果物イメージを、
Business Jungleの事業計画書を例に
ご説明させていただきます。

記載内容はあくまで一例であり、
弊社の実際の事業計画内容とは異なります。

プレミアムプランの場合

本編

01	はじめに	p2
02	サービス紹介	p3
03	ミニマムプラン（税込9,800円）の詳細	p4
04	スタンダードプラン（税込98,000円）の詳細	p5
05	プレミアムプラン（税込198,000円）の詳細	p6
06	事業計画書の基本構成	p8
07	3つの特徴	p9
08	支援事例	p10
09	ご利用の流れ	p13
10	よくある質問	p14
11	メッセージ	p16

参考（わたしたちが作成させていただく事業計画書の成果物イメージ）

01	ミニマムプランの成果物イメージ	p17
02	スタンダードプランの成果物イメージ	p21
03	プレミアムプランの成果物イメージ	p36

プレミアムプランの成果物イメージ

次ページから、プレミアムプランの成果物イメージを掲載させていただいております。

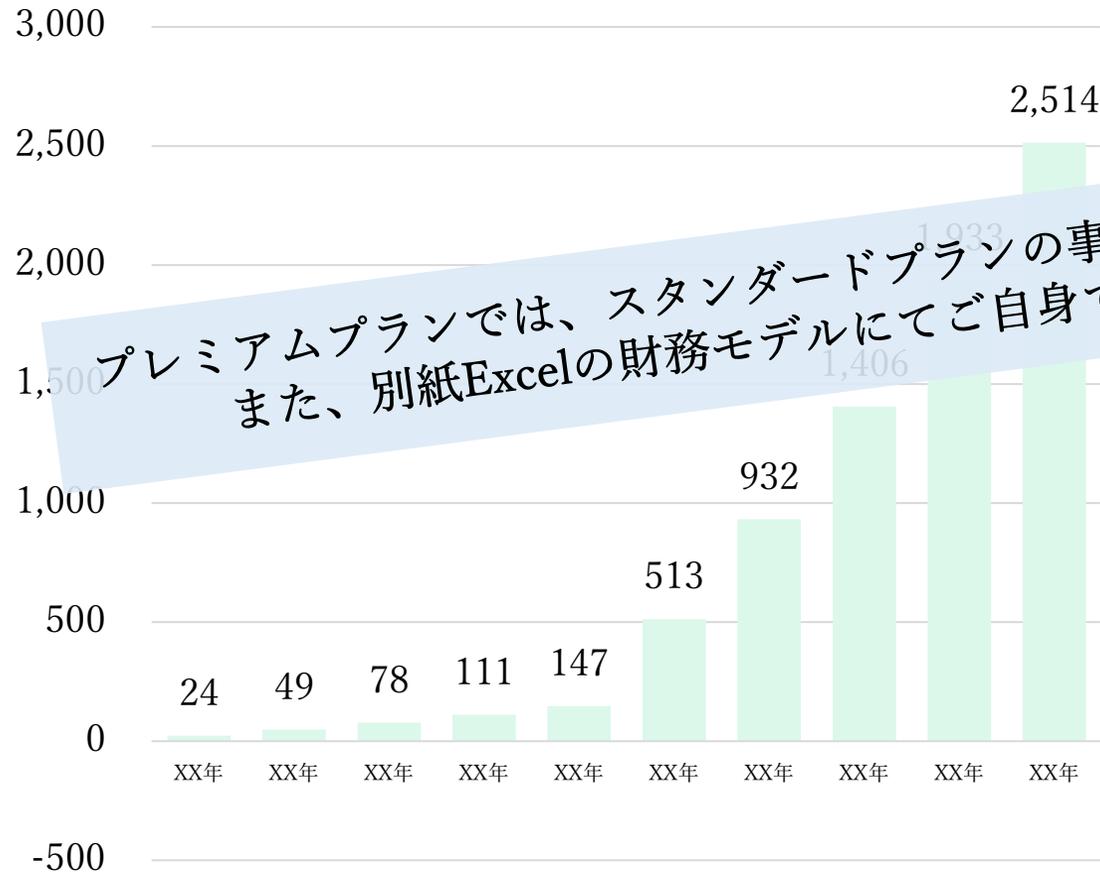
	とにかくコストを重視したい方	コストパフォーマンスを両立したい方	パフォーマンスを重視したい方
プラン内容	ミニマムプラン 税込9,800円	スタンダードプラン 税込98,000円	プレミアムプラン 税込198,000円
事業計画書の形式・分量	Word 5ページ前後	Powerpoint 15ページ前後	Powerpoint 20ページ前後
財務モデルの作成	- 事業計画書内で簡易な財務計画を作成	- 事業計画書内で簡易な財務計画を作成	○ 別紙Excelで詳細な財務モデルを作成
インターネット調査	- 一般的知見から作成	○ インターネットで調査実施	○ インターネットで調査実施
質問対応（最大30日間）	-	○	○
書類修正（最大2回）	-	-	○

財務計画（1/4）：数値推移

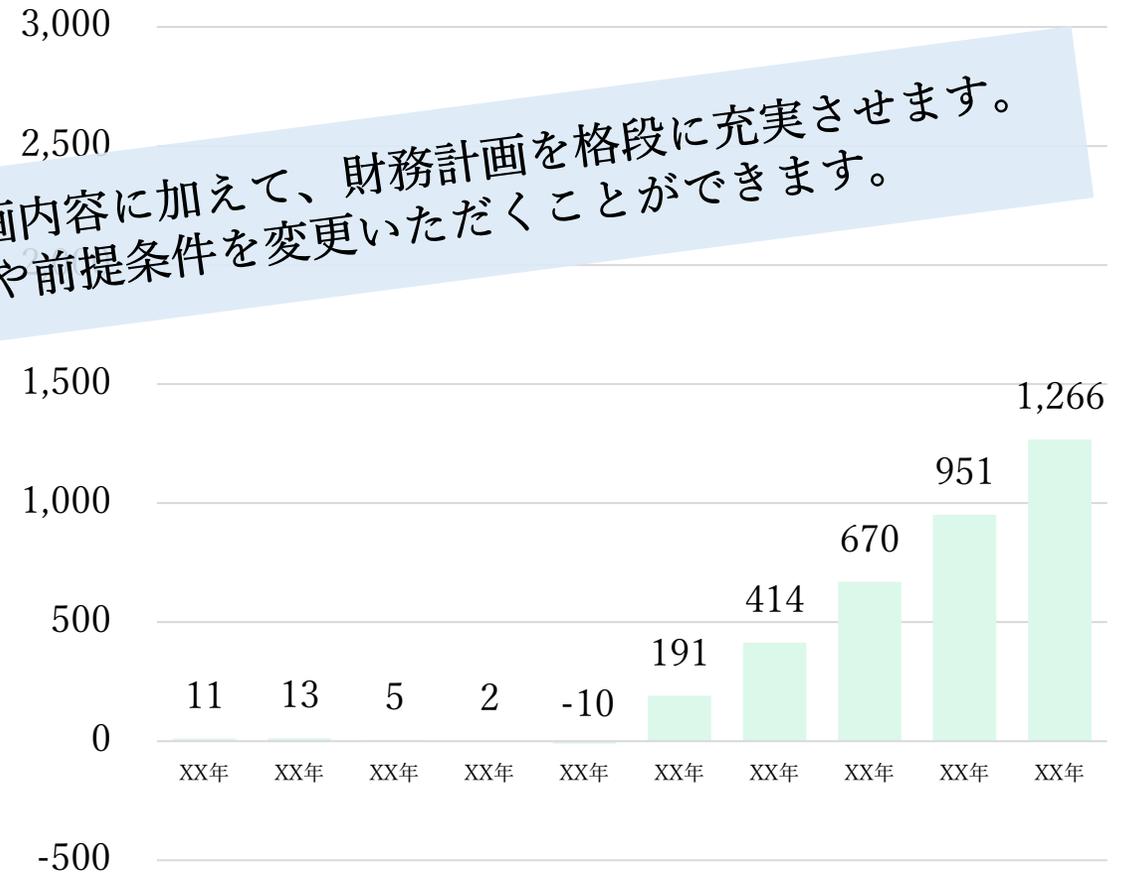
プレミアムプランで作成する事業計画書のサンプル

XX年は売上24百万円・当期純利益11百万円、XX年は売上2,514百万円・当期純利益1,266百万円を目指す。

売上（単位：百万円）



当期純利益（単位：百万円）



プレミアムプランでは、スタンダードプランの事業計画内容に加えて、財務計画を格段に充実させます。
また、別紙Excelの財務モデルにてご自身で数値や前提条件を変更いただくことができます。

財務計画 (2/4) : 数値根拠①

プレミアムプランで作成する事業計画書のサンプル

財務モデル															
#分類	項目1	項目2	項目3	項目4	単位	1年目 XX年	2年目 XX年	3年目 XX年	4年目 XX年	5年目 XX年	6年目 XX年	7年目 XX年	8年目 XX年	9年目 XX年	10年目算出根拠 XX年
1	売上				(万円)	2,364	4,876	7,774	11,058	14,729	51,286	93,230	140,560	193,276	251,379 自社によるサービス提供+プラットフォームを通じたサービス提供を合算
2	自社によるサービス提供				(万円)	2,364	4,876	7,774	11,058	14,729	18,786	23,230	28,060	33,276	38,879 各種サービスの売上を合算
3	資料作成				(万円)	1,200	1,980	2,880	3,900	5,040	6,300	7,680	9,180	10,800	12,540 平均客単価×平均客数で算出
4		平均客単価			(万円/名)	10	11	12	13	14	15	16	17	18	191年目の平均客単価10万円から、毎年1万円ずつ増加すると仮定
5		客数			(名)	120	180	240	300	360	420	480	540	600	660 1ヵ月あたりの客数×年換算で算出
6			1ヵ月あたりの客数		(名/月)	10	15	20	25	30	35	40	45	50	551年目の1ヵ月あたりの客数10名から、毎年5名ずつ増加すると仮定
7			年換算		(月)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	121年=12ヵ月分
8		MVV・パーパス策定			(万円)	120	528	1,008	1,560	2,184	2,880	3,648	4,488	5,400	6,384 平均客単価×平均客数で算出
9		平均客単価			(万円/名)	10	11	12	13	14	15	16	17	18	191年目の平均客単価10万円から、毎年1万円ずつ増加すると仮定
10		客数			(名)	12	48	84	120	156	192	228	264	300	336 1ヵ月あたりの客数×年換算で算出
11			1ヵ月あたりの客数		(名/月)	1	4	7	10	13	16	19	22	25	281年目の1ヵ月あたりの客数1名から、毎年3名ずつ増加すると仮定
12			年換算		(月)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	121年=12ヵ月分
13		創業計画書作成			(万円)	600	1,260	1,980	2,760	3,600	4,500	5,460	6,480	7,560	8,700 平均客単価×平均客数で算出
14		平均客単価			(万円/名)	10.0	10.5	11.0	11.5	12.0	12.5	13.0	13.5	14.0	14.51年目の平均客単価10万円から、毎年0.5万円ずつ増加すると仮定
15		客数			(名/月)	60	120	180	240	300	360	420	480	540	600 1ヵ月あたりの客数×年換算で算出
16			1ヵ月あたりの客数		(月)	5	10	15	20	25	30	35	40	45	501年目の1ヵ月あたりの客数5名から、毎年5名ずつ増加すると仮定
17			年換算		(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	121年=12ヵ月分
18		事業計画書作成			(万円)	600	1,260	1,980	2,760	3,600	4,500	5,460	6,480	7,560	8,700 平均客単価×平均客数で算出
19		平均客単価			(万円/名)	10.0	10.5	11.0	11.5	12.0	12.5	13.0	13.5	14.0	14.51年目の平均客単価10万円から、毎年0.5万円ずつ増加すると仮定
20		客数			(名/月)	60	120	180	240	300	360	420	480	540	600 1ヵ月あたりの客数×年換算で算出
21			1ヵ月あたりの客数		(月)	5	10	15	20	25	30	35	40	45	501年目の1ヵ月あたりの客数5名から、毎年5名ずつ増加すると仮定
22			年換算		(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	121年=12ヵ月分
23		コンサルティング			(万円)	60	288	588	960	1,404	1,920	2,508	3,168	3,900	4,704 平均客単価×平均客数で算出
24		平均客単価			(万円/名)	5	6	7	8	9	10	11	12	13	141年目の平均客単価5万円から、毎年1万円ずつ増加すると仮定
25		客数			(名/月)	12	48	84	120	156	192	228	264	300	336 1ヵ月あたりの客数×年換算で算出
26			1ヵ月あたりの客数		(月)	1	4	7	10	13	16	19	22	25	281年目の1ヵ月あたりの客数1名から、毎年3名ずつ増加すると仮定
27			年換算		(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	121年=12ヵ月分

プレミアムプランでは、スタンダードプランの事業計画内容に加えて、財務計画を格段に充実させます。また、別紙Excelの財務モデルにてご自身で数値や前提条件を変更いただくことができます。

財務計画 (3/4) : 数値根拠②

プレミアムプランで作成する事業計画書のサンプル

財務モデル															
#分類	項目1	項目2	項目3	項目4	単位	1年目 XX年	2年目 XX年	3年目 XX年	4年目 XX年	5年目 XX年	6年目 XX年	7年目 XX年	8年目 XX年	9年目 XX年	10年目算出根拠 XX年
28		その他サービス			(万円)	264	568	922	1,326	1,781	2,286	2,842	3,448	4,104	4,811 平均客単価×平均客数で算出
29			平均客単価		(万円/ 名)	10	11	12	13	14	15	16	17	18	191年目の平均客単価10万円から、毎年1万円ずつ増加すると仮定
30			客数		(名/月)	26	52	77	102	127	152	178	203	228	253 1ヵ月あたりの客数×年換算で算出
31				1ヵ月あたりの客数	(月)	2	4	6	9	11	13	15	17	19	21他主要サービスの1ヵ月あたりの客数の10%がその他サービスを利用すると仮定
32				年換算	(万円)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	121年=12ヵ月分
33		プラットフォームを通じたサービス提供			(万円)	0	0	0	0	0	32,500	70,000	112,500	160,000	212,500年間取引件数×取引1件あたりの平均取引高×マッチング手数料で算出
34		年間取引件数			(件)	0	0	100	1,000	10,000	50,000	100,000	150,000	200,000	250,0003年目から100件、その後毎年10%ずつ増加
35		取引1件あたりの平均取引高			(万円/ 件)	0.0	0.0	5.0	5.5	6.0	6.5	7.0	7.5	8.0	8.53年目から100件、その後毎年10%ずつ増加
36		マッチング手数料			(%)	0%	0%	0%	0%	0%	10%	10%	10%	10%	10%5年目から10%、その後10%に引
37	売上原価				(万円)	500	2,400	4,900	7,400	9,900	12,400	14,900	17,400	19,900	22,400売上原価の構成要素を合算
38		給与手当 (直接費)			(万円)	500	2,400	4,900	7,400	9,900	12,400	14,900	17,400	19,900	22,400直接的に商品・サービスを提供する従業員数×従業員1名あたりの平均年間給与
39			直接的に商品・サービスを提供する従業員数		(名)	0	0	1	1	2	2	3	3	4	281年目は1名から開始し、その後毎年3名ずつ増加すると仮定
40					(万円)	500	600	700	800	900	1,000	1,100	1,200	1,300	1,4001年目は500万円から開始し、その後毎年100万円ずつ増加すると仮定
41	売上総利益				(万円)	1,864	2,476	2,874	3,058	3,029	35,286	72,330	114,160	160,776	212,179売上から、売上原価を差し引いて算出
42	販売費及び一般管理費				(万円)	346	778	2,257	2,816	4,073	8,009	13,243	18,306	24,768	30,958販管費の構成要素を合算
43		給与手当 (間接費)			(万円)	0	0	500	550	1,200	1,300	2,100	2,250	3,200	3,400間接的に商品・サービスを提供する従業員数×従業員1名あたりの平均年間給与
44			間接的に商品・サービスを提供する従業員数		(名)	0	0	1	1	2	2	3	3	4	41~2年目は0名から開始し、その後2年ごとに1名ずつ増加すると仮定
45			従業員1名あたりの平均年間給与		(万円/ 名)	400	450	500	550	600	650	700	750	800	8501年目は400万円から開始し、その後毎年50万円ずつ増加すると仮定
46	広告宣伝費				(万円)	118	244	389	553	736	2,564	4,661	7,028	9,664	12,569売上×売上に対する広告宣伝費の割合で算出
47		売上			(万円)	2,364	4,876	7,774	11,058	14,729	51,286	93,230	140,560	193,276	251,379自社によるサービス提供+プラットフォームを通じたサービス提供を合算
48			売上に対する広告宣伝費の割合		(%)	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%5%で横ばいと仮定
49	賃料				(万円)	60	240	480	660	900	1,080	1,320	1,500	1,740	1,920従業員数×従業員1名あたりの賃料で算出
50			従業員数		(名)	1	4	8	11	15	18	22	25	29	32直接的・間接的に商品・サービスを提供する従業員数の合算
51			従業員1名あたりの賃料		(万円/ 名)	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60従業員1名あたりの賃料を年間60万円 (5万円×12万円) と仮定

プレミアムプランでは、標準プランの事業計画内容に加えて、財務計画を格段に充実させます。また、別紙Excelの財務モデルにてご自身で数値や前提条件を変更いただくことができます。

財務計画 (4/4) : 数値根拠③

プレミアムプランで作成する事業計画書のサンプル

財務モデル																
#分類	項目1	項目2	項目3	項目4	単位	1年目 XX年	2年目 XX年	3年目 XX年	4年目 XX年	5年目 XX年	6年目 XX年	7年目 XX年	8年目 XX年	9年目 XX年	10年目算出根拠 XX年	
52	外注費				(万円)	50	50	500	500	500	500	500	500	500	500	500HP費用50万円、システム構築・維持費500万円を計上
53	雑費				(万円)	118	244	389	553	736	2,564	4,661	7,028	9,664	12,569	売上×売上に対する広告宣伝費の割合で算出
54		売上			(万円)	2,364	4,876	7,774	11,058	14,729	51,286	93,230	140,560	193,276	251,379	自社によるサービス提供+プラットフォームを通じたサービス提供を合算
55			売上に対する諸経費の割合		(%)	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%5%で横ばいと仮定
56	営業利益				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	181,221	売上総利益から、販売費及び一般管理費を差し引いて算出
57	営業外収益または営業外費用				(万円)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0計画は0と仮定
58	経常利益				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	181,221	営業利益から、営業外収益または営業外費用を差し引いて算出
59	特別利益または特別損失				(万円)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
60	税引前当期純利益				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	181,221	経常利益から、特別利益または特別損失を差し引いて算出
61	法人税、住民税及び事業税				(万円)	372	427	130	36	0	120	120	120	120	120	法人税と住民税と事業税を合算
62	法人税				(万円)	372	427	130	36	0	120	120	120	120	120	法人税 (800万円以下) と法人税 (800万円超) を合算
63					(万円)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	法人税率 (800万円以下) × 税引前当期純利益で算出
64					(%)	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%法人税率 (800万円以下) は15%と仮定
65	税引前当期純利益				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	181,221	経常利益から、特別利益または特別損失を差し引いて算出
66	法人税 (800万円超)				(万円)	166	208	0	0	0	6,143	13,523	22,052	31,368	41,858	法人税率 (800万円超) × 税引前当期純利益で算出
67			法人税率 (800万円超)		(%)	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%法人税率 (800万円以下) は23.2%と仮定
68	税引前当期純利益				(万円)	1,518	1,698	616	242	-1,044	27,277	59,087	95,854	136,008	181,221	経常利益から、特別利益または特別損失を差し引いて算出
69	住民税				(万円)	29	33	9	4	0	626	1,364	2,217	3,149	4,198	法人税×法人税に対する住民税の割合で算出
70		法人税			(万円)	286	328	92	36	0	6,263	13,643	22,172	31,488	41,978	法人税 (800万円以下) と法人税 (800万円超) を合算
71			法人税に対する住民税の割合		(%)	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%法人税に対する10%を住民税として概算
72	事業税				(万円)	57	66	18	7	0	1,253	2,729	4,434	6,298	8,396	法人税×法人税に対する住民税の割合で算出
73		法人税			(万円)	286	328	92	36	0	6,263	13,643	22,172	31,488	41,978	法人税 (800万円以下) と法人税 (800万円超) を合算
74			法人税に対する事業税の割合		(%)	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%法人税に対する10%を事業税として概算
75	当期純利益				(万円)	1,145	1,271	496	195	-1,044	19,136	41,351	67,029	95,074	126,650	税引前当期純利益から、法人税、住民税及び事業税を差し引いて算出

プレミアムプランでは、スタンダードプランの事業計画内容に加えて、財務計画を格段に充実させます。また、別紙Excelの財務モデルにてご自身で数値や前提条件を変更いただくことができます。

頑張っている人が報われる、昨日より少しだけ幸せな世界へ

