

Business Jungle

本資料はプレミア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。

事業計画書



目次

本事業計画書では、
事業の目指す姿を定義したうえで、
市場・競合の分析を行い、
自社のあるべき戦略として整理しています。

01	エグゼクティブサマリ	p3
02	目指す姿	p4
03	市場分析	
	- 業界の規模・成長性	p5
	- 顧客の抱える課題	p6
04	競合分析	
	- 競合の一覧	p7
	- 競合のポジショニング	p8
05	自社戦略	
	- Product（商品・サービス）	p9
	- Price（価格）	p10
	- Place（販売方法）	p11
	- Promotion（販促方法）	p12
06	活動計画	p13
07	財務計画	
	- 数値推移	p14
	- 数値根拠	p15

エグゼクティブサマリ

- 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、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、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。

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。

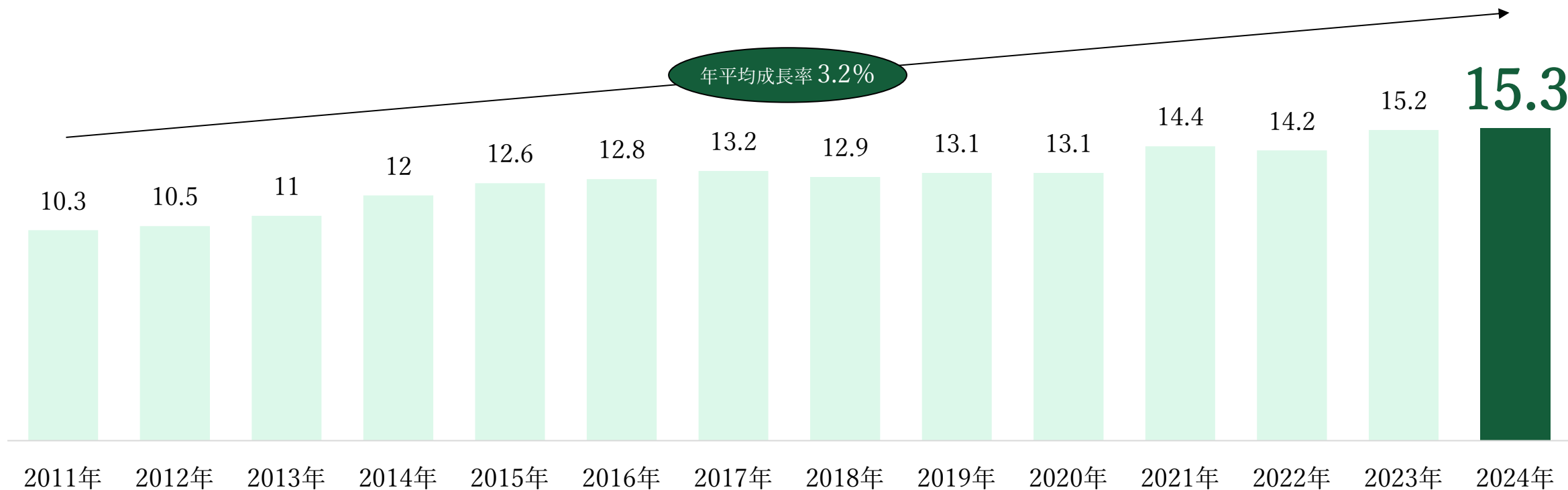
わたしたちは、頑張っている人が少しでも報われるようにするため、スタートアップの創業・事業成長に必要なあらゆる機能を、オールインワンかつ高品質・低価格で提供するためのプラットフォームを整備することにしました。

市場分析（1/2）：業界の規模・成長性



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

目指す姿

市場分析


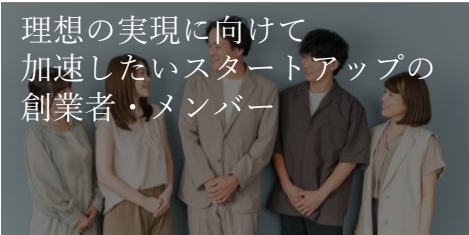

競合分析

自社戦略

活動計画

財務計画

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



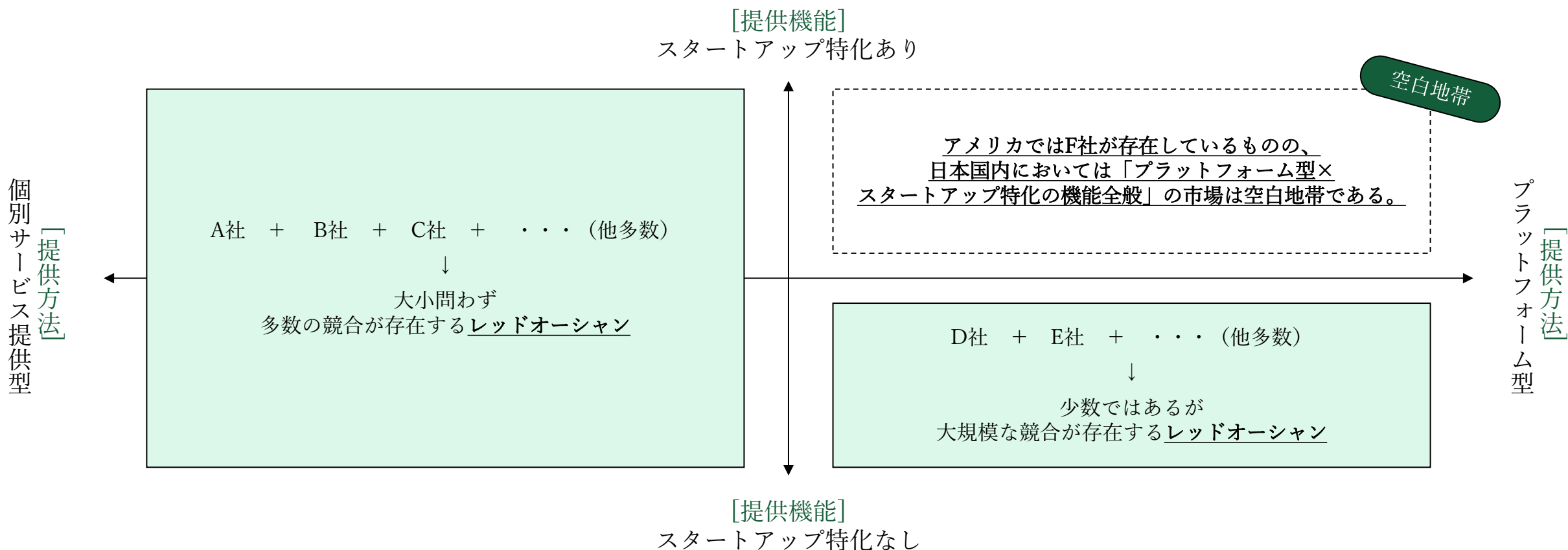
競合は、個別サービス提供型・プラットフォーム型の2つに大別される。

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	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
	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）	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
	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)					

競合分析（2/2）：競合のポジショニング



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。

自社戦略（1/4）：Product（商品・サービス）



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*	提供の優先度 中*	提供の優先度 低*	
 資料作成	 HP作成	動画	会社設立
 MVV・パーパス策定	 ロゴ作成	写真	書類（契約書など）
 創業計画書作成	 名刺作成	事業許可の取得	ノベルティ
 事業計画書作成	 チラシ・ポスター・パンフレット作成	税理士	ビジネスコーチング
 コンサルティング	・ ・ ・	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
		・ ・ ・	



* 「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

自社戦略（2/4）：Price（価格）



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
⋮	⋮

自社戦略（3/4）：Place（販売方法）

目指す姿

市場分析

競合分析

自社戦略

活動計画

財務計画

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。

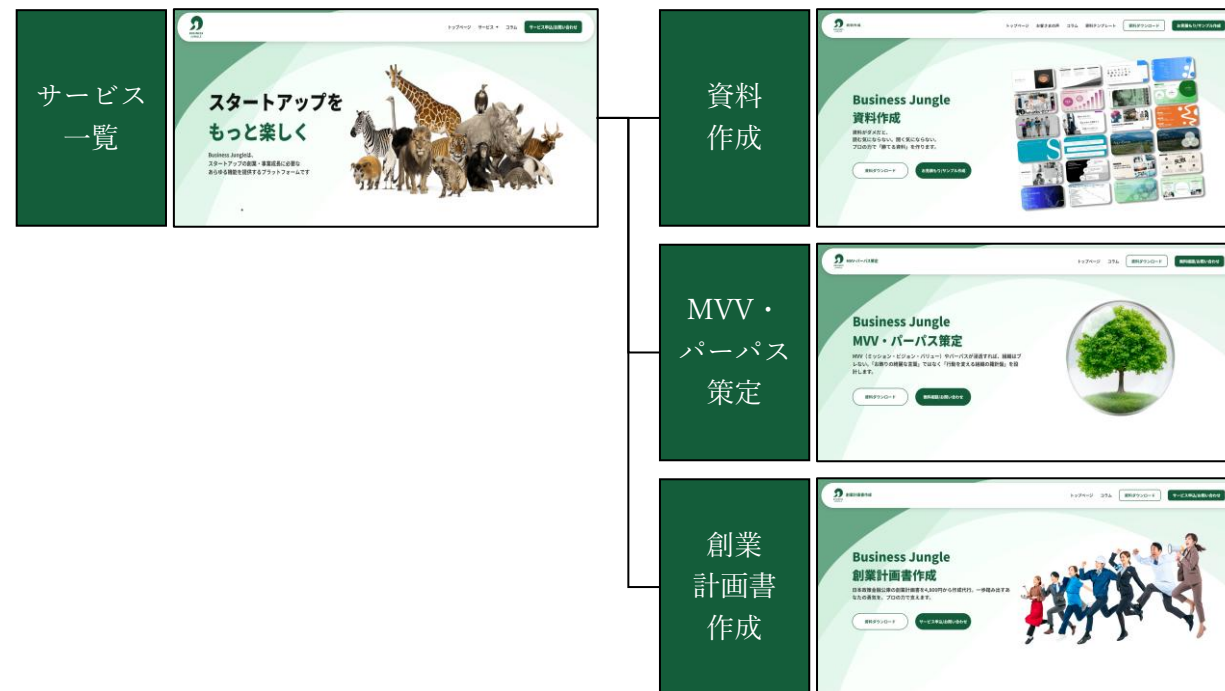
販売方法の基本方針

- 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ある。
- 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



⋮

自社戦略（4/4）：Promotion（販促方法）



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

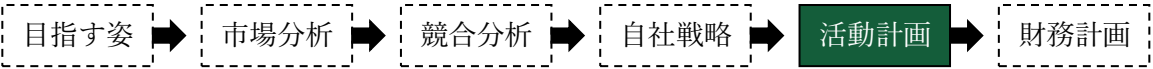
- 事業を通して提供するサービスを1つずつ紐解くと、サービスごとに数多くの競合が存在している。
- そのため、原則としては各サービスに応じた販促方法を企画・実行すべきであるが、有料広告は競合の多さから費用対効果が極めて悪くなると想定されるため、オーガニックによる自然流入で集客すべきである。
- 具体的な方法としては、どのようなサービスでも実施することができる「コラム作成」を集客の中心としつつ、それだけでは他社との差別化ができないため、サービスごとにその他手段も実施する必要がある。
- また、自社が既に運営している国内最大級のビジネスコンテストデータベース「ビジコンDB」は、創業・事業成長に興味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



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

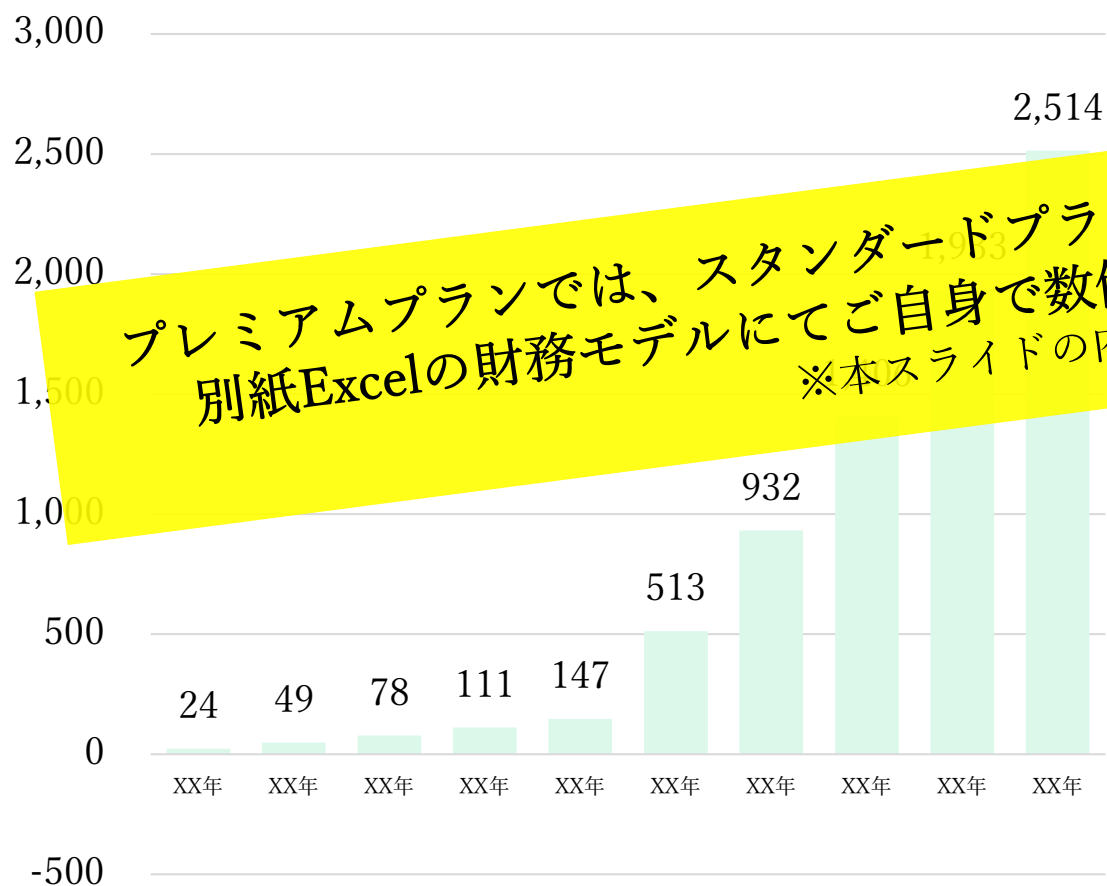
フェーズ5から約XX年後のXX年に上場を目指す（グロース上場企業の過半数は年間売上が20億円以下であり、同年度には自社もその水準を満たしていると想定）

財務計画（1/4）：数値推移

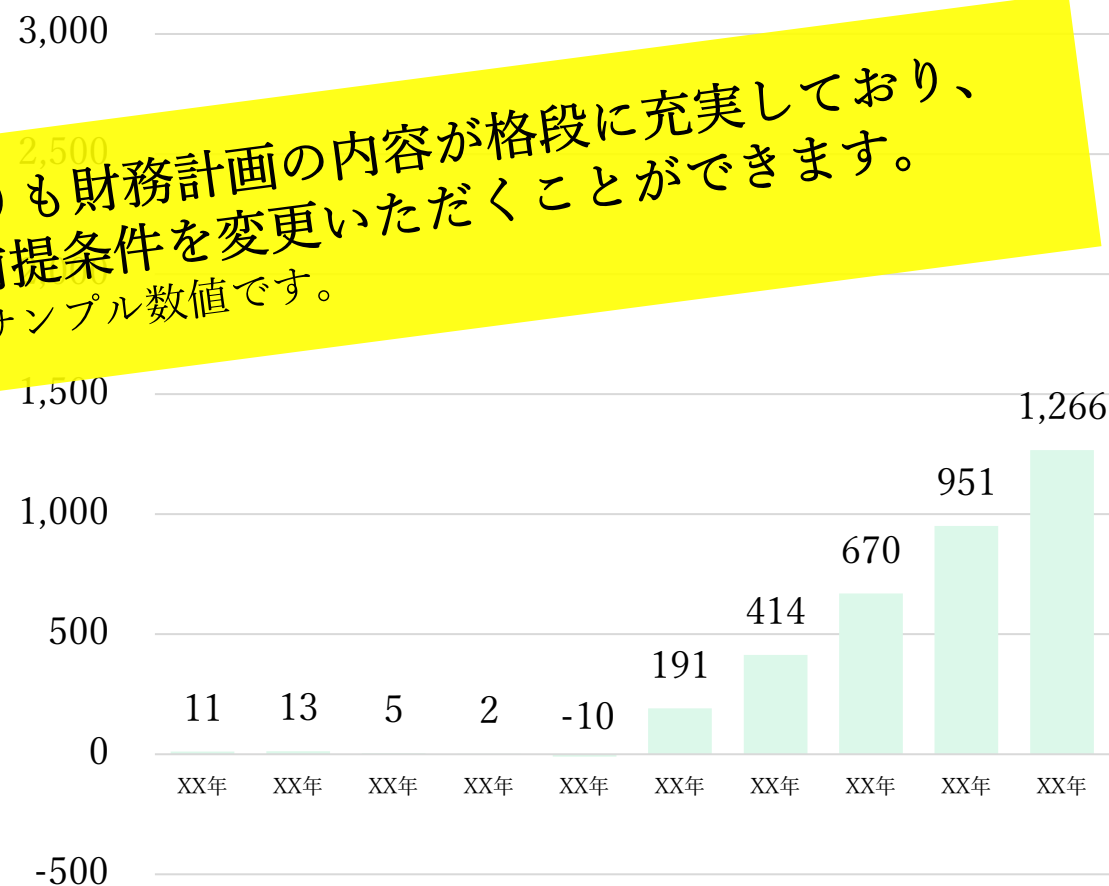


XX年は売上24百万円・当期純利益11百万円、XX年は売上2,514百万円・当期純利益1,266百万円を目指す。

売上（単位：百万円）

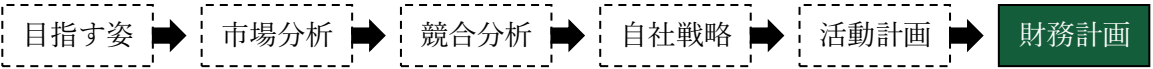


当期純利益（単位：百万円）



プレミアムプランでは、スタンダードプランよりも財務計画の内容が格段に充実しており、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。
※本スライドの内容はサンプル数値です。

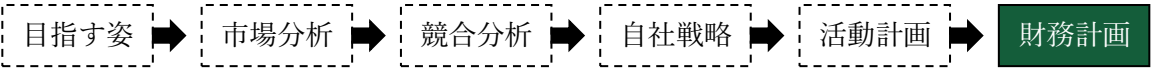
財務計画（2/4）：数値根拠①



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	資料作成			(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					(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10万円から、毎年1万円ずつ増加すると仮定
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					(万円)	120	252	396	540	684	828	972	1,116	1,260	1,404 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よりも財務計画の内容が格段に充実しており、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。
※本スライドの内容はサンプル数値です。

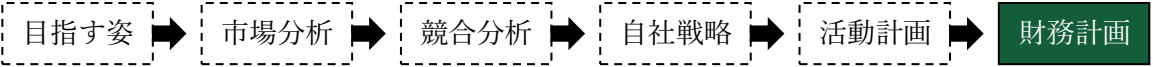
財務計画（3/4）：数値根拠②



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	2531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	250,000年間取引件数は1000件から、その後毎年0.5万円ずつ増加
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	8.5取引高は5.0万円から、その後毎年0.5万円ずつ増加
36			マッチング手 数料		(%)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%取引高は5.0万円から、その後毎年0.5万円ずつ増加
37	売上原価					(万円)	500	800	1,000	1,200	1,400	1,600	1,800	2,000	2,200売上原価の構成要素を合算
38		給与手当（直接費）			(万円)	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400売上原価の構成要素を合算
39					(名)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10売上原価の構成要素を合算
40					(万円)	500	800	1,000	1,200	1,400	1,600	1,800	2,000	2,200	2,400売上原価の構成要素を合算
41	売上総利 益				(万円)	1,864	2,476	2,374	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	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、スタンダードプランよりも財務計画の内容が格段に充実しており、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。
※本スライドの内容はサンプル数値です。

財務計画（4/4）：数値根拠③



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	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%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
59	特別利益または特別損失				(万円)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0計画は0と仮定
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	286	92	47	0	6,143	13,523	22,052	31,488	41,978法人税と住民税と事業税を合算
62	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
63	住民税				(万円)	92	120	0	120	0	0	0	0	0	0120法人税率(800万円以下)×税引前当期純利益で算出
64	事業税				(万円)	120	120	0	120	0	0	0	0	0	0120法人税率(800万円以下)×税引前当期純利益で算出
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%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%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%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よりも財務計画の内容が格段に充実しており、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。
※本スライドの内容はサンプル数値です。

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

