|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **事　業　計 画 書** | | |
| **事　業　概　要** | | |
| 法人名または個人事業者名  屋号（法人名と店名等が異なる場合も記入してください） | | 開業年 |
| 年　月 |
| 代表者名 | 担当者名 | |
| 住所 | | |
| 連絡先電話番号（日中連絡が取れる番号） | | |
| メールアドレス（必須） | | |
| 資本金（または出資額）  　　　　　　　　　　　　円 | | |
| 従業員数  　正社員　　　　　　　　人　　　　　　　パート・アルバイト　　　　　　　　人 | | |
| **現在の事業内容** | | |
| 1、業種 | | |
| 2、販売している商品やサービスの内容 | | |
| 3、ターゲット | | |
| 4、販売促進の概要 | | |

|  |
| --- |
| **売上・利益を伸ばすための新たな取り組み内容** |
| 1、今後の事業内容（できるだけ具体的に書いてください）  （1）ターゲット（現在の事業と同じ場合でも記入してください）  （2）商品・サービス内容（現在の事業と同じ場合でも記入してください）  （3）販売方法（販売する場所や経路など）  （4）販売促進方法 |
| 2、新たな事業のニーズ調査（顧客ニーズ、市場の動向） |
| 3、未来のビジョン（なりたい姿）  （1）現在の課題  （2）ビジョン |

|  |  |
| --- | --- |
| **ＳＷＯＴ分析** | |
| 内部環境 | Strength（強み） | Weakness（弱み） |
| 外部環境 | Opportunity（機会） | Threat（脅威） |

|  |
| --- |
| **お客様にとっての価値** |
|  |
| 競合との差別化 |
|  |

|  |
| --- |
| **今後の事業を実行するための「課題」と「克服方法」** |
| 1、問題・課題 |
| 2、克服方法 |

|  |
| --- |
| **ビジネスモデル図** |
|  |

|  |
| --- |
| **補助金の活用方法** |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **実行スケジュール（４か月以内）** | |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |
| 年　　　月 |  |

------------------------（以下の欄は、交付申請の直前に使用します。）-----------------------

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **フォロー実施月（予定）** | | |
| １回目 | ２回目 | ３回目 |
| 年　　　月　　予定 | 年　　　月　　予定 | 年　　　月　　予定 |

|  |
| --- |
| 【事務局確認欄】 |
| 確認年月日：　　　　年　　　月　　　日　　　　確認相談員： |