事業計画書

■創業動機

①創業動機

会社員時代から、中小企業の経営者へ営業をする機会が多く、多くの経営者の方が「資金調達」に関する情報がないことで、資金繰りに詰まって会社を畳まざるを得ないシチュレーションに直面してきました。

同時にインターネット広告代理店での勤務経験から、「資金調達を検討している中小企業の経営者」と「資金調達をサービス提供している企業・金融機関」を適切にマッチングさせることによって、少しでも資金繰りに悩む企業の経営を手助けできるのではないかと考えました。

自分なりに検討を重ねた結果、資金調達のマッチングサイトを立ち上げることで、中小企業の経営をサポートして、日本社会の経済活動をより活性化することができるだろうという思いと、実際に自分自身が経験してきた資金調達サポートのノウハウ、ウェブサイトの運営ノウハウを存分に生かせるのではないかと、起業を決断いたしまいた。

②創業する事業の経験

・資金調達サポート会社での資金調達サポート経験：5年

・インターネット広告代理店でのウェブメディア運営経験：5年

・自身が経営する会社（株式会社○○）でのウェブメディア運営経験：6年

今回の事業を立ち上げるために必要な

・ウェブメディアの構築ノウハウ

・ウェブメディアの集客ノウハウ（主にSEO）

・資金調達サポート経験

は十分に備えられているものと考えます。

■事業内容

① 事業内容

資金調達BANK（shikin-bank.com）という資金調達のウェブメディア（ポータルサイト）運営を行います。

提供するサービスは

・資金調達に関する情報の提供（ユーザー向け）

・資金調達をサポートするサービス（資金調達サポート会社）の紹介（顧客向け）

です。

収益源は「広告収入」「資金調達サポート会社のサイト掲載費用」です。

・広告収入　１PVあたり10円

・サイト掲載費用　1社あたり月額1万円

② サイト情報

資金調達BANK（資金調達バンク）

https://shikin-bank.com/

主要コンテンツ

・資金調達方法

・資金繰り改善情報

・補助金・助成金情報

・資金調達サポート会社（資金調達サービス）の紹介

・資金調達ニュース

③集客方法

1.SEO

2.リスティング広告

3.プレスリリース

※詳細は後述します。

④市場環境

○ターゲットワードの月間検索数（google）

資金 調達：3600

資金繰り：2900

借入：9900

融資：12100

創業 融資：4400

制度 融資：480

助成 金 ：14,800

補助 金 ：9,900

合計：58,080検索／月

※ミドルワード、スモールワードを含める：2.0倍

※Yahoo!、その他の検索エンジンも含める：1.6倍

合計：58,080検索／月　×　2.0倍　×　1.6倍　＝　185,856検索／月

○市場ニーズ

【サイト利用者】

・資金調達方法に何があるのか？がわからない

・検討していた資金調達先の審査に落ちてしまった。

・現在の会社の経営状況で利用できる資金調達方法を知りたい。

・創業融資が必要だが、どうやって融資を受ければ良いかわからない。

・資金繰りを改善する方法を知りたい。

・利用を予定している資金調達サービスの提供会社に何があるか知りたい。また、情報を比較したい

・どういう手順で資金調達を利用すれば良いのか、実際の利用方法を知りたい。いきなり申し込むのは不安

【広告主（資金調達サービスの提供会社）】

・資金調達ニーズがある会社経営者になかなかアプローチできない

・ほとんどが紹介（税理士や会計士）に頼っていて、別の集客方法を探している

・自社のサービスの良さをもっと知ってほしい。

・自社のサイトの集客が弱い

○競合サイト

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 競合他社 | 「資金調達」 google順位 | 強み | 弱み |
| 税理士法人サイトA（https://\*\*\*\*） 資金調達に強い税理士法人のサイト | 1位 | ・資金調達の実務ベースの詳細なコンテンツ ・事業歴が長いため、googleのドメイン評価が高い | ・自社がサポートしている資金調達方法しか情報がない ・SEOに向いていないサイト構成 |
| 資金調達ポータルサイトB（https://\*\*\*\*） 資金調達の総合情報サイト | 2位 | ・幅広い資金調達方法を網羅している ・SEOに向いているサイト構成 | ・すべてのコンテンツでビジネスローンとファクタリングに集客するだけ（利用者のメリットにつながっていない） ・一つ一つのコンテンツの内容が薄い |
| 経理ソフト会社の情報サイトサイトC（https://\*\*\*\*） 経理ソフト会社が運営する情報サイト | 3位 | ・大手企業なのでgoogleの検索評価が高い | ・自社の経理ソフトへの集客が目的のサイト ・一つ一つのコンテンツの内容が薄い |

⑤競合優位性（セールスポイント・強み）

・メディア運営の経験が長く、競合他社に負けないSEOの技術的なノウハウを保有している

・資金調達サポート経験があるため、税理士法人の競合サイトと同レベルの質の高いコンテンツを提供できる

・資金調達サポートを自社で行うわけではなく、第三者として仲介するだけなので、幅広い資金調達サポート会社（資金調達サービス）を紹介できる。（サイト訪問者の選択肢が増える）

・アンケート調査による実際に資金調達を利用している経営者の声をコンテンツ化することで、他のサイトにはない有効なコンテンツを作るとともにプレスリリースによる集客につなげる

・すでに顧客（広告主）とのリレーション（関係）がある

■必要資金の理由と資金使途

○必要資金の理由

創業時の、サイトの構築の設備資金、サイトの維持・管理・運営、サイトコンテンツの継続的な生産に関する運転資金として融資を希望します。

○資金使途

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 必要な資金 | 内訳 | 金額 | 資金調達方法 | 金額 |
| 設備資金 | ウェブサイト構築費 | 300万円 | 自己資金 | 400万円 |
| 敷金・保証金 | 100万円 |
| パソコンなどの備品 | 50万円 | 創業融資 | 800万円 |
| オフィス家具 | 50万円 |
| 運転資金 | 広告宣伝費（6カ月分　×　50万円） | 300万円 |
| 人件費（6カ月分　×　30万円） | 180万円 |
| 地代家賃・光熱費（6カ月分　×　20万円） | 120万円 |
| ウェブサイト保守費（6カ月分　×　5万円） | 60万円 |
| その他 | 40万円 |
| 合計 | - | 1200万円 | 合計 | 1200万円 |

【ウェブサイト構築費】

今回のウェブサイトの開発費用となります。

【広告宣伝費】

SEOツール：7万円、リスティング広告：30万円、アンケート調査：10万円、プレスリリース：3万円、

【人件費】

外注ライターを利用することを想定。1文字1円で3,000文字の記事を月100記事投入する予定です。

【地代家賃・光熱費】

オフィスを借りる必要と光熱費です。コピー機のリース代なども含みます。

【ウェブサイト保守費】

構築したウェブサイトのシステムの保守費用となります。サーバー費用、ドメイン費用なども含まれます。

■事業の見通し、収支計算の根拠

①収支計算の考え方

収益モデルは

1. 広告収益
2. 掲載企業の月額料金

の2パターンとなります。

広告収益に関しては、ウェブサイトの訪問者数（PV）数に比例し

掲載企業の月額料金に関しては、営業活動による顧客獲得によって計算されます。

将来的には「広告収益」がメインの収入源になりますが、立ち上げ当初は「掲載企業の月額料金」がメインの収入源となります。

②売上高

【広告収益】

広告収益　＝　PV数　×　PV単価

によって計算されます。

PV単価は、一般的には＠0.1円程度ですが、今回のメディアは「BtoB」のメディアであり、資金調達という販売単価の高い商材・サービスのメディアですので、過去の経験則から＠10円のPV単価を設定できると考えております。

PV数に関しては、集客施策によって変動します。

・SEO　→　掲載順位に連動して、「検索数　×　想定クリック率」で計算されます。検索数は、前述した185,856検索／月で計算し、想定クリック率は、googleが公表しているデータを参考にし、経験則から調整しています。

・リスティング広告　→　リスティング広告は、クリック数に応じた課金型の広告ですので、上記キーワードでの見積もり結果通り、＠150円のクリック数で予算30万円での計算となります。

・プレスリリース　→　1回のプレスリリースで500訪問を想定しています。

上記の訪問者数に対して、1人あたり2.5PVの閲覧が発生すると想定し、PV数を計算しています。

【掲載企業の月額料金】

過去の顧客へのプレ営業で30社程度の見込み顧客を抑えています。

その上で、営業活動で月10社の契約を想定しています。

基本的にはPULL型の営業ですので、引き合いをクロージングさせる形になります。

資金調達BANKのPV数が増えるに応じて、引き合い（ウェブサイトからの掲載依頼）も増加します。

掲載依頼数　＝　PV数　×　0.1％

掲載料金　月額30,000円

で問い合わせからの成約率20％で試算しています。

③仕入高

メディア事業の仕入れは、広告宣伝費のみとなります。広告宣伝費を原価として、試算しています。

内訳

・SEOツール：7万円

・リスティング広告：30万円

・アンケート調査：10万円

・プレスリリース：3万円

計：月50万円

④販売管理費

外注費

記事を執筆するライターへ支払う費用です。

3000文字を1文字1円で発注し、月100記事生産できる見込みです。1文字1円は、ウェブライティングの平均的な相場です。

システム保守

ウェブサイトのシステム利用料、サーバー費用、ドメイン費用、毎月のシステムメンテナンス費用などを月5万円で計上しています。

水道光熱費

水道光熱費は、月2万円で計上しています。

その他雑費

その他雑費は、月3万円で計上しています。

地代家賃

オフィスは、東京都○○区、10坪程度（最大6人）で、家賃（共益費込み）で15万円で計上しています。

ウェブメディア運営のオフィスなので、内装などはほぼ必要ありません。

支払利息

利息の計算

創業融資：800万円　×　利息：年率2.85％　／　12カ月　＝　19,000円

を想定しています。

※基準利率で試算

⑤返済CF

売掛金の回収は、末締め翌月末支払いが一般的なため

・当月の返済CF　＝　前月の売上　－　当月の原価・経費　＋　当月の減価償却費

で計算しています。

⑥元金返済

日本政策金融公庫からの借入について

元金：800万円

返済期間：60カ月

据置期間：6カ月

を想定しています。

月々の元金返済

8,000,000円　／　（　60カ月　－　6カ月　）　＝　148,148円

据え置き期間の6カ月後は、黒字化する見込みですので、安定した返済が可能です。

⑦役員報酬

月々の役員報酬として、20万円を計上しています。

■収支計画

1期目



2期目



3期目

