

事業概要書

平成●年●月●日

●●株式会社

代表取締役 ●●●●

1. はじめに

弊社は平成●●年に創業し、日用品の卸販売を中心に営業を続けてまいりました。

現在 5 期目であり、直近決算で●●千円と創業期より右肩上がりで成長してきました。利益についても創業 2 期目より若干ながら利益を出すことができ、直近決算では、経常利益●●千円と順調に利益を積み重ね、内部留保も貯まり、純資産額●●千円と順調に成長することが出来ております。

この度、さらに取引を拡大し事業発展を考えていますが、弊社のビジネスモデル上、取引を拡大するためには、仕入資金を確保しなければなりません。

そこで、この度、●●銀行様に運転資金の融資をお願いしたく、ここに計画書をご提示いたします。何卒、ご支援いただけますようお願い申し上げます。

2. 事業概要

現在の中心的事業は、■■の卸販売です。お取引先へオリジナル商品のプロデュースも行っております。

代表者である●●の前職からの人脈を生かし、販売力のあるお取引先との契約させて頂き、創業期より順調に売上を伸ばすことができています。

中心的事業のお取引先の一社である株式会社●●様は、■■に特化したインターネットショップを運営しており、他社にない商品の品揃えと在庫で、売り上げを伸ばしており、立ち上げ当初から弊社も携わらせて頂いており、深いお付き合いを頂いております。

この度、新規のお取引先として株式会社△△様と◆◆株式会社様との商談が進んでおり、契約を結べる見込みです。

株式会社△△様は、総合ディスカウントストアで、インバウンド消費も多く、■■の納品が伸びております。年間取引額は●●千円程度を見込んでおります。

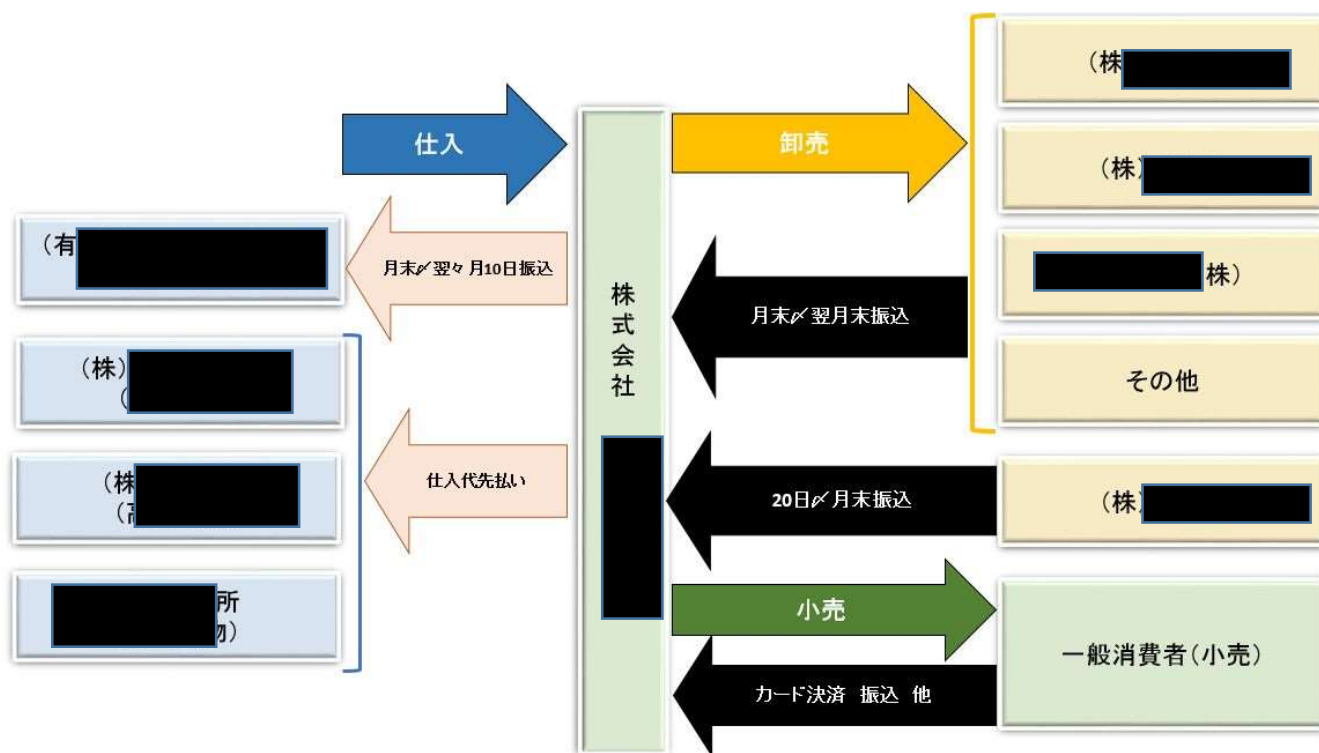
また、◆◆株式会社様は、大手量販店のお取引様を多数お持ちで、その中の一つ●●カメラ様へ本年 10 月より■■の納品を開始できる予定で、年間●●千円の売上を見込んでおります。

メイン商材である■■は人気で市場に安定した供給が行き届いていない状況が続き、半年前の発注商品がようやく入荷してくるような状態です。そのため、先の入荷を見極めて発

注し、在庫を多めに持たなければ、チャンスを失ってしまうことも多くあります。このような理由で、どうしても在庫確保のための仕入資金を多く必要とってしまう点が課題となり、今回の運転資金の融資申し込みをさせて頂く次第です。

現在、実績を積み上げてきており、仕入先に対して取引条件の見直しを交渉しており、数社から取引条件の見直しが実現し、運転資金の圧縮もできる見込みです。

【商流図】



3. セールスポイント

当社は、単にメーカーから商品を仕入れして卸販売するだけでなく、得意先の販売形態に合わせた商品提案やニーズにお応えしております。

独自性のキャッチコピーや商品画像などを卸し先へ提供するなど付加価値のあるサービスを提供、協力し合い、誠実にビジネスに取り組んでおります。

今後更に伸びて行く市場であるインターネット通販ですが、一方で、実店舗での販売と違い、実際に手に取って商品を見ることができなというデメリットがあるのも事実です。そこで、このようなお客様のストレスを軽減させるには、商品画像や説明文などによる付加価値が重要であると考えています。弊社は、その点に強みを持っており、現在のお客様からは非常に喜ばれております。

代表である私の前職からの経験、人脈などにより取引販路の開拓に強みを持っており、創業から現在まで優良な取引先とお取引させて頂いております。

また、希少性の高い商材の為、新規仕入取引を行うことが難しい環境の中、独自の仕入れルートを確立することで、■■■を取り扱う専門会社として、他社との差別化ができていることが弊社の強みとなっています。