

事業計画書（学生起業家向け） | 記入例 付きテンプレート

1. 【事業名・ロゴ・キャッチコピー】

・

事業名：UniMate（ユニメイト）

・

・

ロゴ：※Canva で作成予定

・

・

キャッチコピー：

「大学生活に“伴走者”を。自己分析 × 学習 × 就活を一つに。」

・

2. 【ミッション・ビジョン】

ミッション：

自己分析や進路に悩む大学生が、自分らしいキャリアを描けるようサポートする

ビジョン：

全国の大学生 100 万人が使う“人生設計アプリ”を目指す

3. 【ターゲット顧客（ペルソナ）】

年齢／性別：20歳・女子

居住地／属性：都内私立大学・文系2年・一人暮らし

抱えている悩み・課題：

- ・やりたいことがわからない
- ・自己分析が苦手
- ・情報が多くて何を信じていいかわからない

SNSや検索習慣：Instagram・TikTok・LINEを日常的に利用

4. 【課題・解決策・提供方法】

顧客の悩み	解決策	商品・提供方法
自己理解ができない	質問に答えるだけで診断	スマホ対応 Web アプリ
キャリアに不安がある	就活経験者の声を可視化	LINE 連携の Bot 配信
学習習慣が続かない	習慣化支援機能（週目標管理）	アプリ内の習慣トラッカ ー

5. 【サービス・商品詳細】

名称：UniMate

内容：

自己分析・就活情報・学習習慣管理を一体化した学生向けアプリ

特徴：

- ・質問ベースで自己分析
- ・先輩の就活体験を匿名で読める
- ・週1の振り返り習慣をつけられる

価格・課金モデル：
基本無料+プレミアムプラン（¥580/月）

6. 【競合分析・差別化】

競合	類似点	差別化ポイント
マイダス	自己分析機能あり	学生特化・デザインがポップ・相談Botあり
ココナラ	キャリア相談が可能	LINE連携で相談を自動化&習慣支援付き

7. 【ビジネスモデル】

収益源：プレミアムプラン（月額）+広告掲載

LTV（顧客生涯価値）：¥580 × 12ヶ月 = ¥6,960

CAC（顧客獲得コスト）：1人あたり¥300以内（SNS+紹介）

収益化モデル概要：LINE登録→無料体験→習慣化→有料化

8. 【簡易収支計画（3ヶ月）】

項目	月間想定額	備考
売上	¥11,600	プレミアム会員20人 × ¥580
経費	¥6,000	STUDIO、LINE API、Canva Pro
利益	¥5,600	初月黒字を目指す

9. 【実行スケジュール】

月	タスク	目標
1月	アイデア検証・アンケート実施	LINE 登録者 20 名獲得
2月	LP 公開・モニター提供	初期ユーザー 10 名に使用してもらう
3月	有料版スタート	売上 1 万円超え・SNS フォロワー 300 人以上

10. 【リスクと対応策】

リスク	対応策
アクティブユーザーが減る	習慣化支援コンテンツを週ごとに更新
モチベーションが続かない	メンターと定期面談+進捗報告ルーティン
機能の開発が追いつかない	ノーコードツールで MVP（最小構成）でスタート

11. 【運営体制】

代表者氏名：山田太郎（都内大学・3年）

チームメンバー：1名（UI デザイン担当）

使用予定ツール：STUDIO、LINE 公式アカウント、Google スプレッドシート、Notion

12. 【資金調達・支援希望】

自己資金：30,000 円

調達希望額：50,000 円（家族支援想定）

活用用途：LP 制作、LINE API 費用、アンケートインセンティブ

検討中の支援制度：東京都若者起業家支援プログラム（調査中）