

2012年3月

laissez-passer

神戸大学 経営学部
忽那憲治ゼミナール 10期生

滑川勇臣

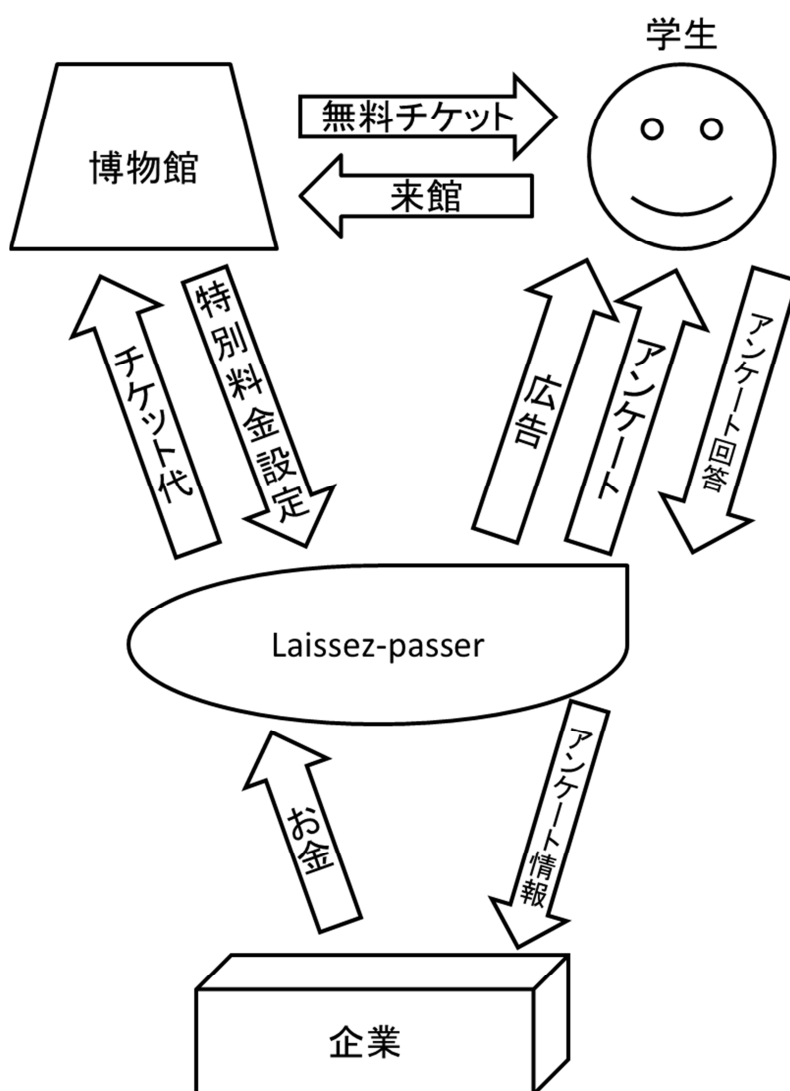
目次

はじめに	3
I. エグゼクティブサマリー	4
II. 事業内容	4
◆企業ミッション	5
◆社名の由来	5
◆市場動向	5
◆事業概要	9
◆マーケティング戦略	10
◆企業戦略	10
III. オペレーション計画	11
◆博物館でのオペレーション	11
◆人員計画	11
IV. 重大なリスク	11
V. 財務計画	12
◆収入	12
◆費用	12
見積もり損益計算書（1年目）	14
収益構造図（1年目）	14
収益構造図（2年目）	15
収益構造図（3年目）	15
見積もり貸借対照表（1～5年目）	16
見積もりキャッシュフロー計算書（1～5年目）	16
リスク分析（5年目の税引き前利益を対象とする）	17
感応度分析	18
仮説として設定した数値	19

はじめに

当社は日本の学生が、博物館料金の学生料金が無料であることに疑いをもたないような社会をつくることを目指しています。日本の学生が博物館を無料で利用できる仕組みを構築することで、そのような社会を実現します。

事業の概要図



※博物館とは

本書で多用されている「博物館」という言葉に、「美術館は?」と違和感を抱かれた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。厳密な定義はここでは避けますが、博物館は美術館を含む上位概念であるため、ここでは原則的に「博物館」と表記しています。

I. エグゼクティブサマリー

◆基礎データ

- ・会社名：株式会社 laissez-passer（レセパセ）
- ・代表取締役：滑川勇臣
- ・社員数：0人
- ・資本金：700万円

◆業界

マーケティング支援

◆事業

学生に広告ならびにアンケートを課すことで、博物館の学生料金を無料にする仕組みを提供する。

◆顧客

学生をメインの顧客とする企業

◆連絡先情報

兵庫県神戸市兵庫区〇〇

◆経営者の略歴

滑川勇臣：CEO

神戸大学経営学部4回生。

II. 事業内容

◆事業の動機

私はフランスに1年間留学していました。そして博物館の素晴らしさを知りました。元来私は、博物館を楽しむ頻度は一般的な日本人程度だったはずですが。しかし留学中の欧州旅行は、博物館を核に旅行を計画し、訪れた博物館は30館にせまります。とりわけ、フランス国内の美術館には繰り返し足を運び、例を挙げると、ルーブル美術館に10回ほど、オルセーに4回ほどと複数回訪れました。私がリピーターとなった大きな要因として、フランスの国公立の博物館では原則的に、EU圏内に居住する25歳以下の

学生の入館料が無料である、という制度が挙げられます。すべての欧州の国において博物館の学生料金が無料なわけではありません。しかし、英国においては全カテゴリーの入場者も無料である博物館が多数あります。

一方日本に目を移すと、大抵の自治体において、小中学生までは居住地域の博物館等公共施設のフリーパスポートが配布されます。しかしながら、義務教育段階において博物館に目覚め、居住地域の施設を頻繁に利用する者は少ないのではないのでしょうか。次に多くの場合、高校生・大学生は同じ料金区分として扱われます。高校生にとっては何百円程度といえども大金であり、来館のための大きなハードルとなりえます。それは大学生にも同じことが言えるでしょう。

私は留学中に博物館の素晴らしさを知りました。そこで私はまず、高校生・大学生の年齢の若者に博物館というものを体験してほしいと考えています。次の大きな動機として、リピーターへの援助があります。美術愛好家にとっては、複数回訪れたいくなるのは当然のことでしょう。じっくり見ていたら開館時間中に一日ですべて見ることは困難です。しかし同じ展覧会に何回もお金を払うのはもったいない気がする…。といった、これらの悩みを解決したく思います。

◆企業ミッション

当社は、博物館の学生料金が無料である世界を目指しています。

◆社名の由来

“laissez-passer”とは、フランス語で「通行許可証」「フリーパス」を意味します。学生にとって博物館へのフリーパスを提供したいとの思いから、名づけました。

◆市場動向

公益財団法人日本生産性本部『レジャー白書 2011』から日本における博物館への入場者の動向を簡単にみていきます。この統計では、動物園、植物園、水族館、博物館をひとまとめにしているため、博物館単体を表すものではないことに留意ください。

図表 1 より、日本人の参加率への参加率は 50%近いものの、年間平均活動回数が 3 回であることから、施設へ足を運ぶ人は運ぶという状況がみてとれます。

図表 3, 4 より男女ともに、活動参加率はここ数年で上昇傾向にあることが分かります。図表 2 で当事業のターゲットである学生に関してみると、10、20 代男性に比べて、10、20 代女性の参加率は高いことが分かります。

博物館に来る学生は、比較的知的欲求または好奇心の高いことが想定されます。高校

生においては、普通科中堅高校から進学校生、芸術科生の来館が見込まれます。大学生に関しても同様の学生の来館が予想されます。

当事業により博物館の入館料が無料になり、述べ入場者数が増えたとしても、上記にあるような学生のリピート数が多くなると考えております。

図表 1: 余暇活動への参加・消費の実態(平成 22 年度)

	参加人口(万人)	参加率(%)	年間平均活動回数(回)	一回当たり費用(千円)	参加希望率(%)
動物園、植物園、水族館、博物館	4,800	46.9	3	8.4	53

出所：公益財団法人日本生産性本部『レジャー白書 2011』

図表 2: 性・年代別余暇活動参加率の特徴(平成 22 年)

出所：公益財団法人日本生産性本部『レジャー白書 2011』

単位: %	全体 N=3,728	男性							女性						
		男性全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	女性全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上
		1797	93	260	300	302	298	544	1931	105	271	347	340	298	570
動物園、植物園、水族館、博物館	46.9	42.8	22.6	35	47.3	44	41.6	47.6	50.7	41.9	56.1	61.1	47.1	43.6	49.3

図表 3: 性別余暇活動参加率の推移

単位: %	男性								女性							
	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22
動物園、植物園、水族館、博物館	33.2	33.3	31.8	31.6	31.1	31.8	44.3	42.8	40.4	40.2	39.2	37.5	44.0	41.0	53.8	50.7

出所：公益財団法人日本生産性本部『レジャー白書 2011』

図表 4: 余暇活動の参加人口の推移

単位: 万人	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22
動物園、植物園、水族館、博物館	4,430	4,270	4,040	4,050	3,930	3,820	4,170	4,030	5,040	4,800

出所：公益財団法人日本生産性本部『レジャー白書 2011』

次の図表 5～8 は、当事業の初期の提携先として見込んでいる、関西主要博物館の情報です。以上から、少なくとも関西の博物館は、多くの入場者は常設展ではなく、企画展・特別展に訪れていることが分かります。小中学生対象の無料パスポートでも、催しによっては無料にならない場合があります。当事業としても、多くの入場者が見込まれる企画展・特別展との提携を取り逃すことがあってはなりません。

図表 6～8 は、兵庫県内の主要公立博物館の年報からの情報です。館によって統計の取り方は異なりますが、入場者に関する更に詳しい情報が分かります。下の収支計算に関するところでは、この図表 5～8 の数値をもとにしました。兵庫県内の 3 館に関しては、学生入場者の割合をそのまま使用しました。他の館に関しては、兵庫県内の 3 館の値を参考に推計しました。

図表 5：関西主要美術館年間入場者数推移

単位:人		H17年度	H18年度	H19年度	H20年度	H21年度	年平均	月平均
大阪市立美術館	常設展	8,000	8,000	15,000	20,000	14,000	13,000	1,083
	企画展	321,000	466,000	323,000	325,000	263,000	339,600	28,300
	計	329,000	474,000	338,000	345,000	277,000	352,600	29,383
国立国際美術館	常設展	687,000	189,000	246,000	261,000	16,000	279,800	23,317
	企画展	1,102,000	326,000	498,000	470,000	959,000	671,000	55,917
	計	1,789,000	515,000	744,000	731,000	974,000	950,600	79,217
京都国立近代美術館	常設展	121,000	274,000	67,000	265,000	122,000	169,800	14,150
	企画展	163,000	450,000	158,000	366,000	176,000	262,600	21,883
	計	284,000	724,000	225,000	630,000	298,000	432,200	36,017
京都市美術館	常設展	58,000	45,000	36,000	54,000	57,000	50,000	4,167
	企画展	526,000	334,000	485,000	157,000	669,000	434,200	36,183
	計	584,000	379,000	521,000	211,000	726,000	484,200	40,350
兵庫県立美術館	常設展	74,000	60,000	77,000	57,000	83,000	70,200	5,850
	企画展	407,000	137,000	313,000	206,000	623,000	337,200	28,100
	計	481,000	197,000	390,000	263,000	706,000	407,400	33,950
神戸市立博物館	企画展	318,000	488,000	485,000	391,000	117,000	359,800	29,983

出所：大阪府市政改革室

図表 6：神戸市立博物館入場者数情報

区分	単位:人	平成17度	平成18度	平成19度	平成20度	平成21度
開館日数	全体	291	286	291	280	283
	特別展	169	167	210	175	190
入館者数	常設展	26,053	22,671	10,761	19,736	14,326
	特別展	317,846	531,625	448,461	401,312	143,420
	普及事業	3,266	4,551	3,771	1,930	1,196
	計	347,165	558,842	462,993	422,978	158,942
1日平均	全体	1,193	1,954	1,591	1,511	562
	特別展	1,881	3,183	2,136	2,293	755

図表 6 : 神戸市立博物館入場者数情報 (続き)

区分		20年度まで25期	20年度まで1期当たり	21年度
	閉館日数		7,175	287
うち特別展		4,251	170	190
常設展	一般	399,599	15,984	11,249
	高大生	52,998	2,120	670
	小中生	120,301	4,812	1,966
	シルバー	13,000	520	441
	小計	585,858	23,434	14,326
特別展	一般	5,763,932	230,557	122,336
	高大生	437,097	17,484	4,521
	小中生	451,463	18,059	9,296
	シルバー	172,865	6,915	7,267
	小計	6,825,357	273,014	143,420
普及事業		147,215	5,889	1,196
合計		7,558,430	302,337	158,942

出所 : 神戸市立博物館年報

図表 8 : 兵庫県立美術館入場者数情報

単位: 人	会期日数	有料	無料	合計	入館者数
平成21年度計	593	488,899	243,078	731,977	1,048,233

居住地	単位: 人	HAT神戸地区	神戸市内	阪神地区	その他県内	大阪府	京都府	その他県外	計
	平成21年度	59	1,446	855	841	1,555	237	536	5,529
パーセント	1.1%	26.2%	15.5%	15.2%	28.1%	4.3%	9.7%	100.0%	

年齢	単位: 人	10歳未満	10歳代	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上	計
	平成21年度	380	254	1,129	990	945	832	707	295	5,532
パーセント	6.9%	4.6%	20.4%	17.9%	17.1%	15.0%	12.8%	5.3%	100.0%	

職業	単位: 人	会社員	公務員・教員	自営業	学生	主婦	アルバイト	その他	計
	平成21年度	1,459	358	241	909	1,241	274	522	5,004
パーセント	29.2%	7.2%	4.8%	18.2%	24.8%	5.5%	10.4%	100.0%	

展覧会を知ったきっかけ	単位: 人	テレビ	ラジオ	インターネット	新聞	雑誌	ポスター・ちらし・広告等	知人・友人からのすすめ	その他	計
	平成21年度	616	41	546	1,131	114	2,726	1,039	383	6,596
パーセント	9.3%	0.6%	8.3%	17.1%	1.7%	41.3%	15.8%	5.8%	100.0%	

当館を訪れるのは何回目か	単位: 人	はじめて	2回目	3回目	4回目	5-9回目	10回以上	計
	平成21年度	2,310	838	517	302	806	787	5,556
パーセント	41.6%	15.1%	9.3%	5.4%	14.5%	14.2%	100.0%	

ご来館の目的は(複数回答)	単位: 人	特別展鑑賞	コレクション展鑑賞	イベントに参加	美術情報センター	散歩	食事・喫茶	ミュージアムショップ	その他	計
	平成21年度	5,517	1,174	190	151	357	726	1,538	38	9,691
パーセント	56.9%	12.1%	2.0%	1.6%	3.7%	7.5%	15.9%	0.4%	100.0%	

出所 : 兵庫県立美術館年報

◆事業概要

当事業は、広告・アンケートにより収益をあげます。詳しく述べると、博物館を舞台として、来場した高校生、大学生を対象とした広告・アンケートを企業向けに提案・運営します。博物館と提携することで学生向けの特別料金を設定します。当社による広告・アンケートに両方協力していただいた学生には、特別料金で手に入れた入場券を譲渡します。アンケート・広告収入と入場料の差額が当事業の収益となります。

●広告

博物館に来場し無料券を利用する学生に対して、チラシを配ります。市場概要の項で述べたような学生がメインの広告ターゲットとなります。

広告企業の想定例)

《高校生》

- ・ 学習塾、予備校
- ・ 私立大学、専門学校
- ・ 近隣若年層向け服飾店

《大学生》

- ・ 近隣飲食店、服飾店
- ・ 企業のリクルート

●アンケート

博物館に来場し無料券を利用する学生に対して、アンケートにご協力いただきます。同じく市場概要の項で述べたような学生がアンケートの対象となります。紙媒体にアンケートを印刷し、手書きで解答してもらい、そのまま依頼主に渡すことを予定しています。今後の動向によっては、移動情報端末の活用も視野にいれています。

アンケート依頼企業の想定例

《高校生》

- ・ 通信学習、学習塾、予備校
- ・ 高校生をメインターゲットとした日用消費財

《大学生》

- ・ 大学生をメインターゲットとした日用消費財

◆マーケティング戦略

●プレイス

初年度は兵庫県内の主要博物館を足掛かりとします。2年目以降から5年目までは京阪神の主要博物館へと事業を水平に展開していきます。

●プロモーション

自主的に費用を計上しての宣伝広告は極力行わない方針です。博物館との提携が成功し当事業が運営されるにあたり、博物館側からマスコミに働きかけてもらい、PRへとつながるように運ぶ予定です。

●プライス

何百人単位で顧客企業と契約をしますが、各媒体ごとの学生1人あたり価格概算は以下の通りに見積もりました。

・ 広告：10～20円／学生

（具体的根拠はなく、こちらの想定です）

・ アンケート：150～300円／学生

（ウェブ上で料金体系を公開しているアンケート会社数社分を参考にしました）

◆企業戦略

●参入戦略

教育委員会と折衝を重ねる。兵庫県、神戸市の行政や議会を通じて多面的に当事業を売り込んでいく。何とか1施設で試験的な運用を認めていただき、そこで成功を収めることで行政の信頼を勝ち得たいと考えています。

創業4ヵ月目より神戸市立博物館、

7ヵ月目より神戸市立小磯記念美術館、

10ヵ月目より兵庫県立美術館、

との提携を進めていく予定です。

●成長戦略

試験運用を成功裏に終わらせ、兵庫県内、そして京阪神へと当事業のスキームを広げていきます。

●出口戦略

当企業のミッションは、博物館を学生が無料で利用できる世の中にあることです。創業者の道楽であると言っても過言ではないため、出口を重視していません。当事業が日

本国民にとって博物館のあり方の議論に関する足掛かりとなり、自治体補助や寄付等により当事業無しで博物館が無料になればこれほど喜ばしいことはありません。そのときは自主廃業いたします。

また可能であるならば、当事業を各自治体の外郭団体として吸収していただきたいとも考えております。

Ⅲ. オペレーション計画

◆博物館でのオペレーション

博物館に来た学生がどのような体験をするのかについて説明します。

- ① 学生が博物館に来館し、チケット販売所に到着します。
- ② 高校生または大学生であることを証明すると、係員より入館料無料サービスの概要を説明されます。
- ③ 入館料無料サービスを受けることを選択した学生は、アンケート用紙を渡され、少し離れたところで10~20問ほどの企業アンケートに回答します。
- ④ 係員にアンケートを返却すると、入館券と博物館のパンフレットそして企業からのビラ広告を数枚以上受け取ります。
- ⑤ なお、アンケートと広告に関しては高校生や大学生、性別等の属性によってそれぞれ別のものを渡すことも十分ありえます。

◆人員計画

1年目は創業者自宅で一人で運営する予定です。2年目以降は、インキュベーション施設にオフィスを借り、事務員のアルバイトを時間あたり一人雇用する予定です。

まず1年目は、創業地である兵庫県の主要博物館との提携を結ぶところから始めます。その提携と同時並行で、企業広告ならびにアンケートの営業を行います。

Ⅳ. 重大なリスク

① 行政の対応

当事業は国公立の博物館を大きなパートナーと位置付けています。しかし、それらは文部科学省や地方自治体の指導下にあるため、関係省庁の協力が必要です。協力してもらえない場合、そもそも事業が成立しません。

② チケット代

当事業は、学生のチケット代を全額負担します。その特性故、下の感応度分析の図表からも分かるように、チケット代が損益を左右する最も重大なファクターとなっております。博物館と交渉し、正規料金より割引していただく予定ですが、チケット代が想定より高い場合、学生が入場すればするほど赤字を生む構造となります。

③ 予想よりも少ない収入

入場者が多ければ多いほど、広告とアンケートの契約をより容易に、より良い条件でとることができます。一方入場者が少ないと赤字となります。

入場者数に関しては、博物館の催し物の内容によるところが大きく、当社でコントロールしがたい部分もあります。

V. 財務計画

◆収入

●広告仲介収入

学生の博物館入館者数×広告仲介手数料単価で算出しています。一人につき複数企業からの広告を渡すことを前提としています。当初は学生 50 円/人からスタートし、初年度は 130 円、2 年目半ばより 200 円/人として計算しております。

●アンケート収入

(1 週間あたりの学生の博物館入館者数×1 週間あたりアンケート収入)を算出し、それを 4 倍し、月次として取り扱っています。かなりばらつきが大きいですが平均して 300 円/人として計算しております。

◆費用

●初期費用

法人設立や、ウェブサイト構築を含め、新規開業に必要な費用の概算です。

●ウェブサイト運営費

自社ウェブサイトの運営委託費として月 2 万円としました。

●事務所費

初年度は創業者自宅を使用するため 0 円。2 年目以降は自治体のインキュベーション

施設を利用し、月1万円としました。

●光熱通信費

初年度は創業者自宅を使用するため0円。2年目以降は月1万円としました。

●営業費

初年度は月1万円。以降は年々増加していくと見積もりました。

●雑費

初年度は月1万円。以降は年々増加していくと見積もりました。

●チケット代

一律学生1人当たり500円として見積もりました。後にも述べる通り、このチケット代がこの事業の鍵を握るといっても過言ではありません。本来ならば、博物館ごと、かく展覧会ごとにチケット代は異なってしかるべきですが、ここでは目標値として500円として設定しました。

●4年目、5年目の計算について

4年目、5年目の収入に関しては、各前年度の+10%として計算しました。

見積もり損益計算書（1年目）

単位:円	項目	1ヵ月目	2ヵ月目	3ヵ月目	4ヵ月目	5ヵ月目	6ヵ月目	7ヵ月目	8ヵ月目	9ヵ月目	10ヵ月目	11ヵ月目	12ヵ月目	1年目計	
売上	広告仲介収入	0	0	0	25,000	30,000	35,000	48,000	54,000	60,000	440,000	480,000	520,000	1,692,000	
	アンケート収入	0	0	0	200,000	200,000	240,000	240,000	280,000	280,000	800,000	1,000,000	1,120,000	4,360,000	
	売上計	0	0	0	225,000	230,000	275,000	288,000	334,000	340,000	1,240,000	1,480,000	1,640,000	6,052,000	
費用	初期費用	300,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300,000	
	ウェブサイト運営費	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000	
	事務所費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	光熱通信費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	人件費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	営業費	5,000	5,000	5,000	10,000	10,000	10,000	10,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	130,000	
	雑費	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000	
	チケット代	0	0	0	250,000	250,000	250,000	300,000	300,000	300,000	300,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	7,650,000
	費用計	325,000	25,000	25,000	280,000	280,000	280,000	330,000	335,000	335,000	335,000	2,035,000	2,035,000	2,035,000	8,320,000
	税引前利益	-325,000	-25,000	-25,000	-55,000	-50,000	-5,000	-42,000	-1,000	5,000	-795,000	-555,000	-395,000	-2,268,000	
法人税(40%)														0	
当期純利益														-2,268,000	

収益構造図（1年目）

単位:円		1ヵ月目	2ヵ月目	3ヵ月目	4ヵ月目	5ヵ月目	6ヵ月目	7ヵ月目	8ヵ月目	9ヵ月目	10ヵ月目	11ヵ月目	12ヵ月目	1年目計
広告仲介収入	学生数	0	0	0	500	500	500	600	600	600	4,000	4,000	4,000	15,300
	×単価	0	0	0	50	60	70	80	90	100	110	120	130	
	小計	0	0	0	25,000	30,000	35,000	48,000	54,000	60,000	440,000	480,000	520,000	1,692,000
アンケート収入	参考値(学生数/週)人	0	0	0	125	125	125	150	150	150	1,000	1,000	1,000	
	アンケート/週	0	0	0	50,000	50,000	60,000	60,000	70,000	70,000	200,000	250,000	280,000	
	×週	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
	小計	0	0	0	200,000	200,000	240,000	240,000	280,000	280,000	800,000	1,000,000	1,120,000	4,360,000
アンケート単価(小計/学生数)	-	-	-	400	400	480	400	467	467	200	250	280	285	

収益構造図（2年目）

単位:円		1ヵ月目	2ヵ月目	3ヵ月目	4ヵ月目	5ヵ月目	6ヵ月目	7ヵ月目	8ヵ月目	9ヵ月目	10ヵ月目	11ヵ月目	12ヵ月目	2年目計
広告仲介 収入	学生数	5,500	5,500	5,500	9,500	9,500	9,500	9,500	9,500	11,500	11,500	11,500	11,500	110,000
	×単価	140	150	160	170	180	180	180	190	190	200	200	200	
	計	770,000	825,000	880,000	1,615,000	1,710,000	1,710,000	1,710,000	1,805,000	2,185,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	20,110,000
アンケート 収入	(学生数/週)参考	1,375	1,375	1,375	2,375	2,375	2,375	2,375	2,375	2,875	2,875	2,875	2,875	
	アンケート/週	300,000	300,000	300,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	
	×週	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	小計	1,200,000	1,200,000	1,200,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	33,600,000
アンケート単価(小計/学生数)		218	218	218	295	295	295	295	295	348	348	348	348	305

収益構造図（3年目）

単位:円		1ヵ月目	2ヵ月目	3ヵ月目	4ヵ月目	5ヵ月目	6ヵ月目	7ヵ月目	8ヵ月目	9ヵ月目	10ヵ月目	11ヵ月目	12ヵ月目	3年目計
広告仲介 収入	学生数	11,500	11,500	11,500	11,500	11,500	11,500	11,500	11,500	11,500	11,500	11,500	11,500	138,000
	×単価	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
	小計	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	27,600,000
アンケート 計	(学生数/週)参考	2,875	2,875	2,875	2,875	2,875	2,875	2,875	2,875	2,875	2,875	2,875	2,875	34,500
	アンケート/週	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	
	×週	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	小計	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	48,000,000
アンケート単価(小計/学生数)		348	348	348	348	348	348	348	348	348	348	348	348	348

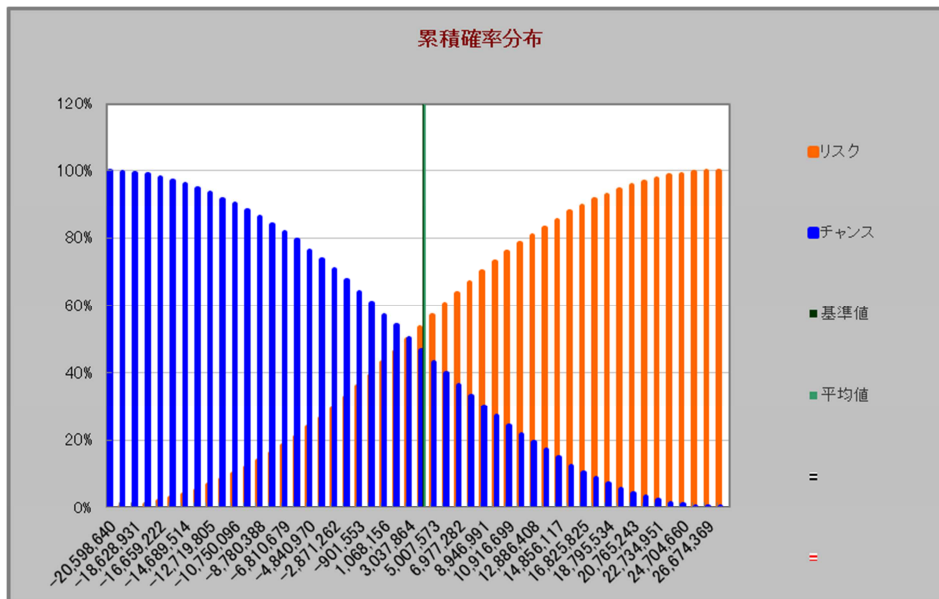
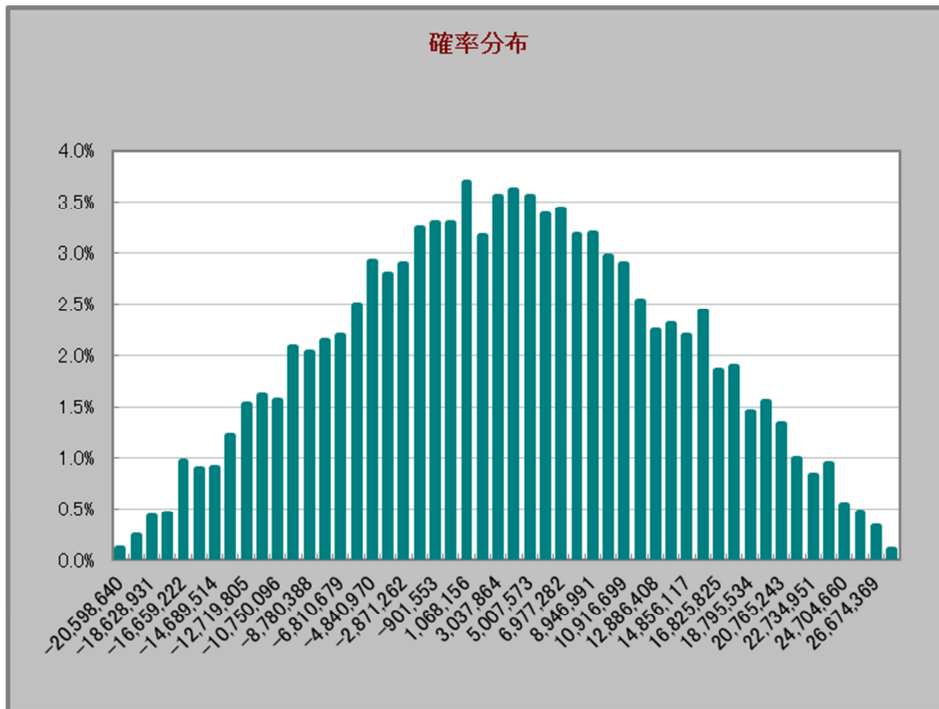
見積もり貸借対照表（1～5年目）

単位:円	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
資産					
流動資産					
現金及び預金	4,486,000	270,000	1,896,000	3,576,000	5,561,400
固定資産					
器具・備品	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
減価償却累計額	-54,000	-108,000	-162,000	-216,000	-270,000
資産合計	4,732,000	462,000	2,034,000	3,660,000	5,591,400
負債					
長期借入金	0	0	0	0	0
負債合計	0	0	0	0	0
純資産					
資本金	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
繰越利益	-2,268,000	-6,538,000	-4,966,000	-3,340,000	-1,408,600
純資産合計	4,732,000	462,000	2,034,000	3,660,000	5,591,400
負債・純資産合計	4,732,000	462,000	2,034,000	3,660,000	5,591,400

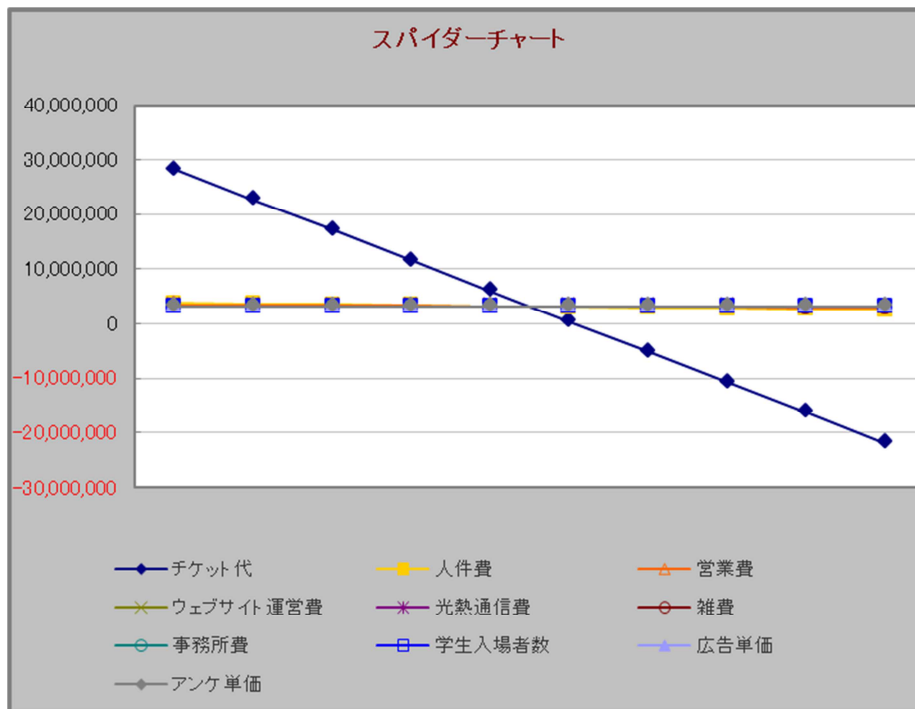
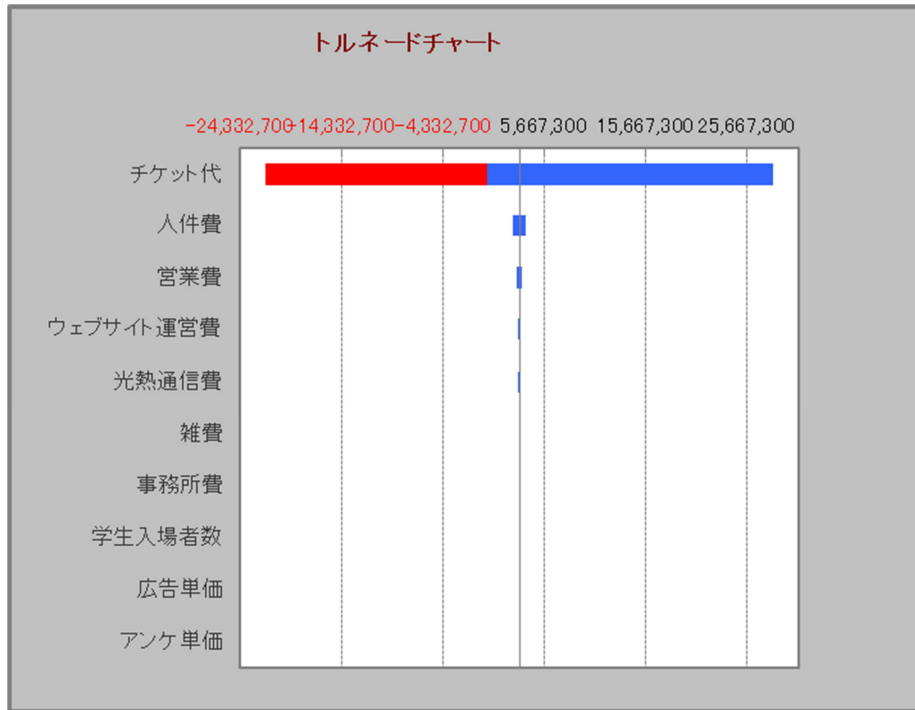
見積もりキャッシュフロー計算書（1～5年目）

単位:円	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
当期純利益	-2,268,000	-4,270,000	1,572,000	1,626,000	1,931,400
減価償却費	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000
営業CF	-2,214,000	-4,216,000	1,626,000	1,680,000	1,985,400
器具・備品の取得	-300,000	0	0	0	0
投資CF	-300,000	0	0	0	0
資本金の増減	0	0	0	0	0
財務CF	0	0	0	0	0
現預金の増減	-2,514,000	-4,216,000	1,626,000	1,680,000	1,985,400
期首限預金残高	7,000,000	4,486,000	270,000	1,896,000	3,576,000
期末限預金残高	4,486,000	270,000	1,896,000	3,576,000	5,561,400

リスク分析（5年目の税引き前利益を対象とする）



感応度分析



仮説として設定した数値

仮説リスト					
仮説名	種別	基準値	最小値	最大値	感度
チケット代	外的仮説	3,219,000	-21,828,000	28,266,000	50,094,000
人件費	外的仮説	3,219,000	2,619,000	3,819,000	1,200,000
営業費	外的仮説	3,219,000	2,994,000	3,444,000	450,000
ウェブサイト運営費	外的仮説	3,219,000	3,147,000	3,291,000	144,000
光熱通信費	外的仮説	3,219,000	3,147,000	3,291,000	144,000
雑費	外的仮説	3,219,000	3,159,000	3,279,000	120,000
事務所費	外的仮説	3,219,000	3,183,000	3,255,000	72,000
学生入場者数	外的仮説	3,219,000	3,219,000	3,219,000	0
広告単価	外的仮説	3,219,000	3,219,000	3,219,000	0
アンケート単価	外的仮説	3,219,000	3,219,000	3,219,000	0