

事業タイトル

作成者:
作成日:

【 ① 】といった人々が抱えている、

①

【 ② 】を、解決する/満たす

②

一言で言うと【 ③ 】というもので

③

【 ④ 】というカテゴリーの事業です。

④

この事業は【 ⑤ 】を実現しますが、

⑤

他社の【 ⑥ 】とは違い、

⑥

【 ⑦ 】という“新しい感動”をもたらします。

⑦

私の【 ⑧ 】という経験やノウハウを活かし

⑧

目標の姿として【 ⑨ 】を目指しており、

⑨

継続しつづけていくには【 ⑩ 】がポイントで

⑩

達成すれば【 ⑪ 】が【 ⑫ 】となります。

⑪,⑫

①+②

- (1) 具体的にどのような課題や不満・不足を抱えているのですか？(生の声等)
- (2) その課題や不満・不足を抱えているのは、何人くらいですか？(調査数字から推測等)
- (3) 現在、(2)のような人は少なくとも、増える兆しや予測がありますか？

③+④

- (1) 具体的に、どのような製品やサービスですか？ また、その製造方法や供給方法はどんな内容ですか？
- (2) 考えている製品やサービスは、どんな業種やカテゴリーに属する/類するものですか？

⑤

- (1) 製品やサービスを通じて、お客様に、どのようなメリットを提供しますか？

事業タイトル

作成者:
作成日:

- 【①】といった人々が抱えている、 ①
- 【②】を、解決する/満たす ②
- 一言で言うと【③】というもので ③
- 【④】というカテゴリーの事業です。 ④
- この事業は【⑤】を実現しますが、 ⑤
- 他社の【⑥】とは違い、 ⑥
- 【⑦】という“新しい感動”をもたらします。 ⑦
- 私の【⑧】という経験やノウハウを活かし ⑧
- 目標の姿として【⑨】を目指しており、 ⑨
- 継続しつづけていくには【⑩】がポイントで ⑩
- 達成すれば【⑪】が【⑫】となります。 ⑪,⑫

⑥

- (1) 競合となるのは、具体的に、どんな製品・サービスまたは事業者ですか？
- (2) それらの競合は、最近または今後、どんな動きをしていますか/していきそうですか？
- (3) また、競合と想定したものとは、どのような違いがありますか？

⑩

- (1) 事業を継続するために、顧客との絆、新商品・サービス、設備・技術ノウハウの更新などで、大切にすべきポイントは、どんなことが考えられますか？

⑨

- (1) 事業が順調になった場合、どのような状態を実現することができますか？

⑧

- (1) その事業の背景として、あなたの経歴とともに、経験・ノウハウには、どのようなものがありますか？

⑦

- (1) お客様が、その製品・サービスを利用したりした場合、どのような感想を口にされるでしょうか？

⑪+⑫

- (1) 事業がうまくいった場合に、どのような指標が、どのようになっているのでしょうか？(⑨の状態について数値等で検討)

(b)製品・サービスの価格はどうしますか？ どのような販売ルートとしますか。 どのような販売促進活動をしますか？

(a)原材料の仕入はどこから、何を調達しますか？

(c)経費としてどのようなものが考えられますか？

(e)利益として、どれくらいを残しますか？

(d)設備や機械などは、どのように準備しますか？ スタッフや従業員、役員はどういう体制にしますか？

<1>事業開始前の準備スケジュール

年月	実施項目		

<2>事業開始後のスケジュール [軌道に乗るまでの期間: 年]

年月	実施項目		

[1] 事業開始時の資金計画

必要な資金		調達の方法	
支払内容	金額(円)	調達元	金額(円)
設備資金 開業許認可手数料費用 事務所開設費用 看板 営業車両 小計①		自己資金	
		日本政策公庫融資	
運転資金 人件費 水道光熱費 旅費交通費 広告宣伝費 消耗品費・事務用品費 図書・研修費 減価償却費 支払利息・手数料 接待交際費 その他 上記の3ヶ月分 小計②			
必要運転資金(①+②)		調達資金合計	

[2] 収支計画(初年度[年 月期]、経営が軌道に乗った後[年 月期])

損益項目 [円]	初年度	経営が軌道に乗った後	計算根拠
売上高 ①			
売上原価(仕入) ②			
売上総利益 ③			
経費総額 ④			
人件費			
水道光熱費			
旅費交通費			
広告宣伝費			
消耗品費・事務用品費			
図書・研修費			
減価償却費			
支払利息・手数料			
接待交際費			
その他			
差引利益(①-②-④)			