

ビジネスプランはこう作れ！



代表取締役社長 横井 博之

ビジネスプランの着目点

- **ストーリーを作る**
箇条書きにする。肉付けは後で..
(全体構想・訴えたいこと強調・明解・分かりやすい事)
- **経営者自身のバックグラウンド大事**
(なるほどこの人なら、この計画が実現できる！と感じてもらうこと)
- **協力者・仲間・実績** (弱みの理解とサポート体制・経験)
- **参入する市場の問題点** (解決すればビジネス成り立つ)
- **問題点を解決する手段、強み** (解決のための自社の強み)
- **お金を産む仕組みと価値** (どうすれば儲かるか？役に立つか)
- **実現のための工夫** (テクニックでなく熱意とアイデア)
- **弱みの認識と解決方法** (市場ポジショニング・競争他社比較)
- **将来への展望** (どうなりたいか？ 事業発展性、夢がなけりゃね)

ビジネスプラン必要項目

ビジネスプランに必要な項目を箇条書きにしています。
各項目に内容を書き込んでいけば、ビジネスプランが完成します。

1. 概要

- 1-1 会社概要
- 1-2 経営者略歴（バックグラウンド・・・とても大切）
- 1-3 得意分野（アピールポイント）
- 1-4 経営理念・経営方針（経営理念は必ずしも必要ではない）
- 1-5 新規性（事業の独創性・特徴・競合との比較）
- 1-6 商品サービスの知的財産の取得状況（あれば・・・）
- 1-7 対象とする市場の特徴・規模・成長性（大きいのが良い訳ではない）
- 1-8 創業の動機・将来展望（どうなりたいか？ 夢が無ければ始まらない）

2. 事業の詳細内容

- 2-1 事業名、業種
- 2-2 事業概要（コンパクト・・・一言で分かるのが良い）
- 2-3 事業を始めた動機とその社会背景（動機は大切に。社会貢献・・・）
- 2-4 事業展開の方法（新規顧客の開拓や獲得方法）
- 2-5 事業の課題（克服すべき課題・リスク）
- 2-6 課題の克服方法（これが書けたら安心・・・）

ビジネスプラン必要項目

3. 事業の推進体制(具体的な体制)

3-1 事業に関する従業員の得意分野や社外協力者の状況等
(外部協力者のネットワーク、及び自身の得意分野は強調して！)

3-2 事業の実施体制

4. 現在の事業状況と今後の事業展開(今の状況をストレートに素直に)

4-1 現在の事業推進状況

4-2 今後の事業展開計画

5. 資金・利益計画・人員計画(3年度分)

(数字は数字、いくらでも書けるし、書き換えられるもの……)

だから、この人なら、この計画は実現できるということを感じてもらわなければ、この数字が生きてこない……)

ビジネスプランのブラシアップ

多くの機会に参加・発表してみる → ブラシアップ
指摘された点を素直に検討(真摯に受け止める)
人に話すと自分が一番まとまる・・

改善

「この経営者なら、このプランを実現できるのでは」と
思ってもらえれば、そのビジネスプランは実現する。

分からないことは素直に聞く・・・ そして即断実行！！

弊社ホームページの「埼玉で起業しようとしている人へ」に詳しい説明があります。

1. 埼玉県創業・ベンチャー支援センター

URL : <http://www.biz-startup.pref.saitama.lg.jp/>

2. (独)雇用・能力開発機構埼玉センター

URL : <http://www.ehdo.go.jp/saitama/>

3. さいたま市産業創造財団

URL : <http://www.sozo-saitama.or.jp/>

4. さいたまSOHO企業家協議会

URL : <http://www.saitama-soho.net/>