

ビジネスプラン作成説明会 第1回ビジネスプラン作成編

2012年5月30日

いわきリエゾンオフィス企業組合
理事長 佐藤直美

ビジネスプラン作成説明会

- 第1回 ビジネスプラン作成編
- 第2回 プレゼンテーション編

2

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

第12回いわきビジネスプランコンテスト

- 内閣府 復興支援型地域社会雇用創造事業
 - 被災地において
 - 地域課題を解決するための
 - 新規性のある事業を行う
 - 「社会的企業」の起業
- 目指すこと
 - 起業家の輩出
 - 雇用の創造
 - 被災地の復興

3

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

社会的企業とは

- 社会的課題へビジネスの手法で取り組む
 - vs ボランティア(無償奉仕か有償か)
 - vs 従来の企業(利益の最大化かミッションの達成か)
 - vs 自治体の政策(公平性かニーズか)

4

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

起業とは(この事業における)

- 現在は個人で、起業時に個人事業主として開業届を出す
- 現在は個人で、起業時に法人を設立する
- 現在は個人事業主で、起業時に法人化する
- 現在は法人で、定款を変更して新規事業に取り組む

5

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

審査

- 書類審査
- プレゼンテーション審査

6

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

事業内容・これまでの活動 (法人・団体の場合)

- ここで問われること
 - 応募内容が新規事業であること
- ここで書くべきこと
 - 既存事業の内容
 - 既存事業と新規事業の関連

7

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

職歴・資格・経験

- ここで問われること・・・
 - 人生観と起業の目的はマッチしているか
 - サラリーマンがいきなりラーメン屋？
 - 「やりたいこと」と「とできること」
- ここで書くべきこと
 - 事業を推進していくために必要な職歴・資格・経験を具体的に詳しく
 - それらが強みとなり事業のベースとなっている事
 - 不足しているならそれをどう取得するか

8

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

ビジネスプランの名称

- ここで問われること
 - 何をやりたいのか「一瞬」でわかる
- ここで書くべきこと
 - 事業のキャッチコピー
 - かなり重要！

9

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

ビジネスプランの概要

- ここで問われること
 - 応募用紙を読みたくさせること
- 事業ここで書くべきこと
 - 事業の簡潔で分かりやすい説明
 - 初対面で素人の方に読んでもらって理解できる説明

10

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

だれでも直感的にわかるように表現する

- そのプランはズバリどんなプランか？特徴を二つあげて20秒以内で簡潔に説明してください
 - 小学4年生でもわかるように
 - 20秒以内

11

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

事業の目的

- ここで問われること
 - がんばる理由があるか
 - なぜその地域の課題を解決したいのか？
 - なぜ起業するのか？
 - あきらめずに成功するまでがんばる理由があるか？
- ここで書くべきこと
 - なぜやるか？という事業の原点をはっきり決める
 - 社会的に意義のある目的に対して本気になっていること
 - 自分の言葉で、具体的に、実体験などを交えて
 - 事業を通じて何を達成したいのか

12

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

事業の内容

- ここで問われること
 - ビジネスとして成立しているか
- ここで書くべきこと
 - ビジネスモデルをわかりやすく解説
 - ビジネスフローとして図などにまとめるとわかりやすい

13

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

ビジネスモデル

- ビジネスの仕組み。事業として何を行い、どこで収益を上げるのかという「儲けを生み出す具体的な仕組み」のこと
- 小売なら、商品を仕入れて、それに利益を上乗せして販売
- 銀行なら借入と貸出の金利差や手数料を利益とする

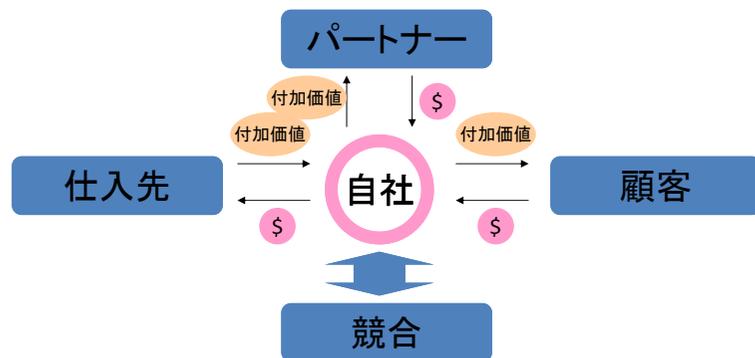
顧客に価値を提供して利益を上げる方法

14

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

ビジネスモデルの構造

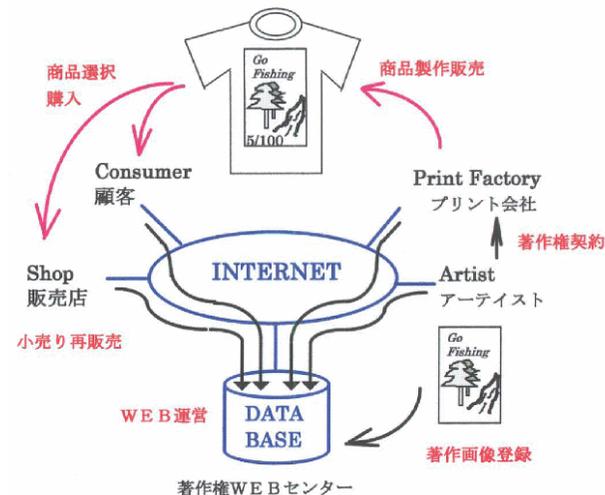
- 事業に関わるプレイヤー
- プレイヤー間のお金と付加価値の流れ



15

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

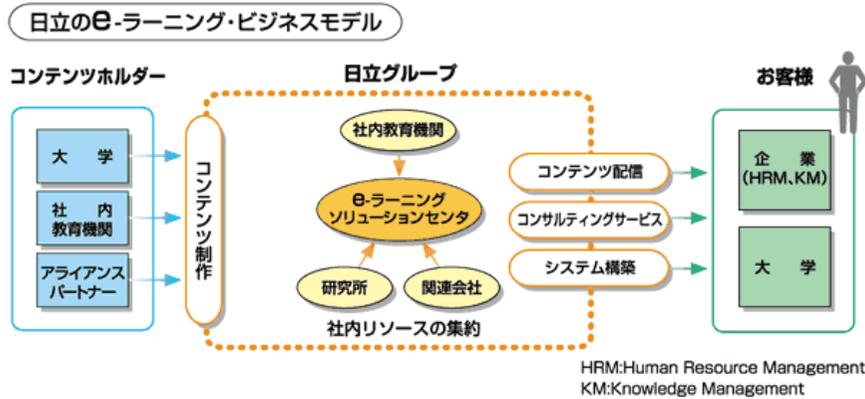
ビジネスモデル例①



16

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

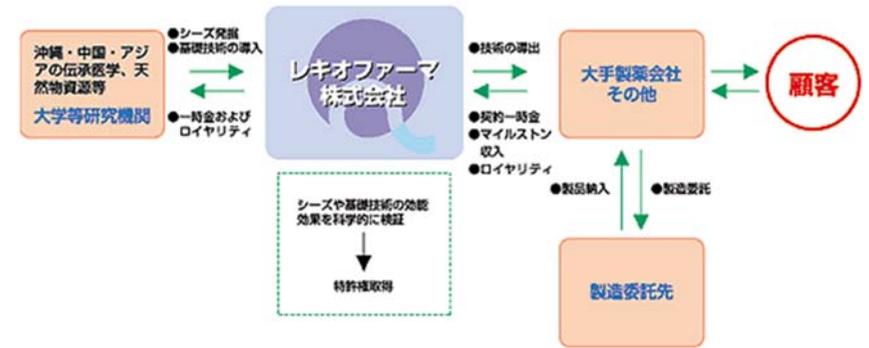
ビジネスモデル例②



17

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

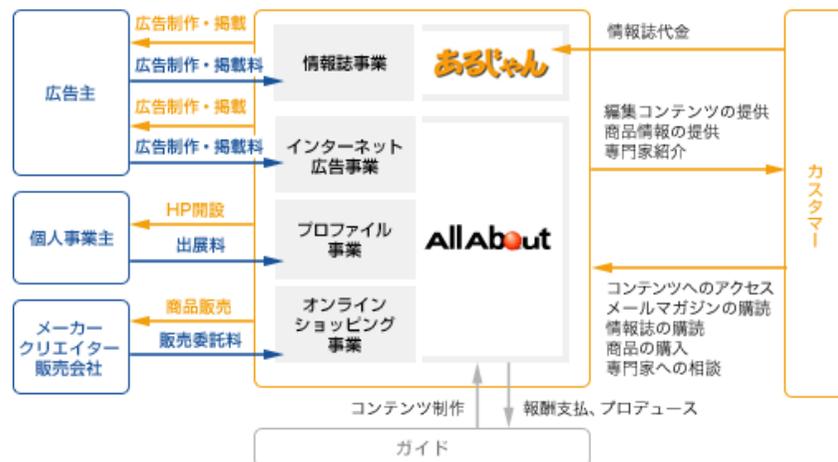
ビジネスモデル例③



18

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

ビジネスモデル例④



19

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

ビジネスモデル作成

- どんな価値が提供されるのか
 - 顧客の種類や販売ルートごと
 - 仕入先や仕入ルートごと
- お金はどう支払われるのか
 - 支払い方法、金額
- 社内プロセス
 - 価値が付いていくプロセスは

20

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

事業の特徴

- ここで問われること
 - ビジネスモデルの特徴
- ここで書くべきこと
 - ビジネスの強みはどんな所にあるのか

21

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

事業の優位性

- ここで問われること
 - すでにある事業となにが違うのか
- ここで書くべきこと
 - 既存のビジネスの特徴
 - 自分のビジネスの特徴
 - 自分のビジネスの優位性

22

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

地域の課題解決

- ここで問われること
 - 強みと課題がマッチしていること
- ここで書くべきこと
 - 自分のビジネスがいかに地域の課題を解決していくのか
 - 自分のビジネスでなければならない理由

23

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

事業の課題・リスクと 解決の手段・方法

- ここで問われること
 - リスクを理解しているか
 - リスクへの対処をしているか
- ここで書くべきこと
 - リスクをリストアップ
 - リスクへの対応(回避、除去、転嫁、保有)

24

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

ターゲット顧客

- ここで問われること
 - 顧客を定義できているか
- ここで書くべきこと
 - 絞り込まれた顧客
 - 顧客のニーズ
 - 強みとのマッチング

25

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

理想の顧客に絞り込む

- あなたの商品の特徴について20秒説明しただけで、「ぜひ売ってほしい」と言ってくれる顧客はどんな顧客ですか？
 - ぜひ売ってほしいと頼む客を想像する
 - ありがとうと頭を下げてくれる客
 - 集めたい客はどういう客

26

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

市場規模と市場の成長性・将来性

- ここで問われること
 - 市場を分析しているか
- ここで書くべきこと
 - 定義された市場
 - 市場の分析結果(統計データ、推測される将来像)
 - 市場にマッチしたビジネスの形

27

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

PR方法、販売方法

- ここで問われること
 - 顧客を獲得する方法が明確か、確実か
- ここで書くべきこと
 - 定義された顧客を見つける方法
 - 定義された顧客へのアプローチ方法
 - 購入の意思決定をさせる方法
 - リピータになってくれる仕組み

28

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

資金計画

- ここで問われること
 - 必要な資金がもれなくリストアップされている
 - 金額が妥当である
 - 資金の調達方法が明示されている
 - 自己資金がある
- ここで書くべきこと
 - 必要な資金をできるだけ詳しく

29

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

資金計画例

- 必要な資金
 - 店舗の保証金・敷金 120万円
 - 内装、電気、ガス、水道工事 50万円
 - 什器備品関係 45万円
 - 調理器具、食器 135万円
 - 消耗品 20万円
 - 運転資金 66万円
 - 合計 436万円
- 資金の調達
 - 寄付金 150万円
 - 国民生活金融公庫借入 300万円
 - 合計 450万円

30

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

利益計画

- ここで問われること
 - 収益力があること
- ここで書くべきこと
 - 十分な売り上げが上がる
 - 売上の根拠がしっかりしている
 - 適正な費用が計上されている
 - 利益が確保されている

31

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

利益計画例(飲食店)

- 売上高
 - 客単価@800×60人×25日= 1,200,000円/月
- 売上原価
 - 1,200,000円×35%(平均原価率)= 420,000円/月
 - 粗利益 (780,000円/月)
- 人件費
 - 総括責任者 200,000円×1名= 200,000円/月
 - パート @600円×11時間×25日= 165,000円/月
 - 就労サポーター 100,000円×1名= 100,000円/月
- 家賃
 - 店舗+駐車場 200,000円/月
- その他
 - 電気、ガス、水道代 70,000円/月
 - 備品、消耗品 30,000円/月
 - 利益 (15,000円/月)

32

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

売上高の根拠例

- 売上高
 - メニューA: @720 × 45食 = 32,400円/日
 - メニューB: @980 × 10食 = 9,800円/日
 - メニューC: @1200 × 5食 = 6,000円/日
 - 合計 60食 = 48,200円/日
 - 客単価: 48,200円 ÷ 60食 = 803円/人

33

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

売上原価の根拠例

- 原価率
 - メニューA: 40% × 45食 = 12,960円/日
 - メニューB: 27% × 10食 = 2,646円/日
 - メニューC: 25% × 5食 = 1,500円/日
 - 合計 60食 = 17,106円/日
- 平均原価率
 - 17,106円 ÷ 48,200円 = 0.354 = 35%

34

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

事業化計画

- ここで問われること
 - 事業化のステップが明示されている
- ここで書くべきこと
 - 事業が立ち上がるまでのステップ
 - 立ち上がってステップアップしていく道筋

35

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

事業化の実施体制

- ここで問われること
 - 十分な体制
- ここで書くべきこと
 - 内部の役割分担
 - 外部の協力者の具体名

36

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

まとめ

- まず紙に書く
- たくさんの人にプランを見てもらいアドバイスをもらう
- アドバイスを元にプランを書き直す
- 前向きに考える
 - できるかできないか？ではなく、どうしたらできるかを考える
- プランを持って共感者、支援者を募る
- 成功するまであきらめないと決意する

37

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office

いわきリエゾンオフィス企業組合

理事長 佐藤直美

〒970-8026

福島県いわき市平作町2丁目1-9エスビル2F

TEL:0246(35)1430 FAX:0246(35)1431

E-mail:sato703@gmail.com

Homepage: <http://www.iwaki-liaison.co.jp>

38

All right reserved © 2012 Iwaki Liaison Office