



## 事業プランニングワークシート

酒井税理士事務所

# 事業プランニングワークシート

---

- WHY

なぜ事業を始めるのかを考えてみましょう

そこから見えるこの事業のミッションは？

Q1. なぜその事業を始めようとおもったのですか

Q2. その事業でどんなことを実現したいですか

Q3. その事業はあなたのどんな経歴や生活環境が影響していますか

Q4. あなたが幸せにしたいお客様はどんな方ですか

Q5. お客様にどんな風になってもらいたいですか

《まとめ》事業の動機、この事業におけるあなたのミッション

# 事業プランニングワークシート

---

● WHY

この事業を続けていった将来は？

どんな未来を創造したいですか。

Q1. その事業を続けて行った5年後はどうなっていますか（市場など）

Q2. 5年後はどんな人々が悩みを解決していますか

Q3. 悩みを解決した人はどうなっていますか

《まとめ》事業ビジョン

# 事業プランニングワークシート

---

## ● WHO

あなたの商品は誰に提供しますか？

一番あなたを待っている理想のお客様は誰ですか。

Q1. あなたのお客様はどんな悩みや趣向をもっている方ですか

Q2. お客様はその新サービスのどこに魅力を感じますか

Q3. お客様はあなたのどんなところに惹かれますか

《まとめ》事業のターゲット・コンセプト

# 事業プランニングワークシート

---

● WHO

あなたを支えてくれる方はあなたの強みをどのように伸ばしてくれますか。

Q1. 誰と仕事をしますか？（名前・取引先の強みなど）

売上先（実績になるものがあればなお良い）

Q2. 誰と仕事をしますか？（名前・取引先の強みなど）

仕入先・外注先（なぜそこを選びましたか？）

Q3. 誰と仕事をしますか？（名前・取引先の強みなど）

内部人員

Q4. 誰と仕事をしますか？（名前・取引先の強みなど）

外部協力者

《まとめ》あなたを伸ばしてくれる人脈

# 事業プランニングワークシート

---

## ● WHERE

どこのマーケットで仕事をしますか。

市場の成長性や地域性など確認しましたか。

Q1. 事業をとりまく政治情勢は後押ししていますか（施策、規制緩和など）

Q2. あなたの狙う市場規模、成長性は？

Q3. どのような市場ニーズがありますか

Q4. エリアはどこですか

Q5 エリアの需要はどのような傾向ですか（年代、家族構成、志向など）

《まとめ》市場分析結果

# 事業プランニングワークシート

---

## ● WHERE

競合の調査をしましょう。どこにでもあるお店では選ばれません。

Q1. 競合はどこですか（企業名、強み、特徴など）

- 業界シェア1位
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- 業界大手
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- 同業者同規模
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- 異業種同ターゲット

Q2. 他社と差別化したい項目はなんですか（2つ以上）

《まとめ》競合と差別化するものはどこですか。競合になくてあなたにあるものは？

# 事業プランニングワークシート

---

● WHAT

あなたのメイン商品を確立しましょう。

Q1. その事業では何を売りますか（実施的なもの）

Q2. 商品名はなんですか

Q3. 他社では同じサービスはありませんか

Q4. いくらで売りますか

《まとめ》商品説明



# 事業プランニングワークシート

---

● WHAT

モノではなくお客様が求めているものは何でしょう。

Q1. お客様にとっての価値（ベネフィット）は？

Q2. お客様にとっての負担感

Q3. お客様にとっての利便性

Q4. お客様とのコミュニケーション

《まとめ》あなたが選ばれる理由となる顧客メリット

# 事業プランニングワークシート

---

## ● HOW TO

商品の提供方法はどうしますか

Q1. 商品（サービス）はどのように提供しますか（方法・時間など）

Q2. 商品（サービス）はどこで知ってもらいますか

Q3. そのサービスのリスクはなんですか

Q4. リスクに対する備えはありますか

Q5. 1社に頼った売上ではありませんか

《まとめ》どのように運営していきますか

# 事業プランニングワークシート

---

## ● HOW TO

未来をみつめてみましょう。

どのような将来にしたいですか？そのためには何をする必要がありますか？

Q1. 今後の事業展開

5年後

4年後

3年後

2年後

1年後

# 事業プランニングワークシート

---

## ● HOW MUCH

売上の予測をしてみよう

Q1. 見込み客数（通行人×来店率など）

Q2. 回転率、リピート率

Q3. 平均単価

Q4. 季節変動、売上計画

### 3年間の売上予測

1年目

2年目

3年目

# 事業プランニングワークシート

---

● HOW MUCH

どんな原価がありますか。原価率を予測してみましょう。

Q1. 原価の項目
Q2. 原価率、1個（回）あたりの原価額等
Q3. ストック用在庫量（常に保持しておく在庫金額）
3年間の売上原価予測 1年目  2年目  3年目

# 事業プランニングワークシート

## ● HOW MUCH

事業に必要な資金を把握しましょう。

### 人員計画

種別		1年目	2年目	3年目
正社員	人数			
	単価			
パート・アルバイト	人数			
	単価			

### 設備計画（10万円以上の物品）

種類	1年目	2年目	3年目

### 資金計画

	1年目	2年目	3年目
前年繰越			
自己資金			
知人から借入			
融資			
合計			

# 事業プランニングワークシート

## ● HOW MUCH

どんな経費がかかりますか？

ここまでできたら利益がでる事業か確認してみましょう。

販売費（販売数量に応じて発生するもの）

	1年目	2年目	3年目
広告宣伝費			
外注費			
荷造運賃			
支払手数料			

管理費（販売に関係なく発生するもの）

	1年目	2年目	3年目
役員報酬			
地代家賃			
水道光熱費			
交通費			
通信費			
リース料			
消耗品費			
交際費			
会議費			
租税公課			
諸会費			
支払手数料			
新聞図書費			
雑費			
合計			