

事業計画書って何？

新しく事業（会社・お店など）を始めるときの計画を書いたもの

お金のもつ3つの機能

1. もの・サービスとの交換機能
2. 価値をはかる機能
3. 価値を保存する機能

お金を得るためには

- 自分のもっているモノやサービスを誰かに提供し、お金と交換する必要がある
- モノやサービス（商品）の価値が高ければ、たくさんのお金と交換できる

貨幣経済で大事なものは

商品を提供する（売る）ときは

1. 自分の商品をはっきりさせて、
2. 欲しい相手を見つけること
3. 高く買ってくれる相手に売ること

事業計画書に書く中身

### 1. 会社概要

会社名（店名）：会社（お店）の名前

所在地：会社やお店の住所

設立：いつから始めるか（年月日）

代表者：代表の名前

### 2. 経営理念、ビジョン、事業目標

経営理念：何のためにこの事業をするのか

ビジョン：将来どうなりたいか

事業目標：目標の数字（売上やお店の数）、客観的な状態（年月も入れる）

### 3. 事業内容

顧客：お客さん

商品：何を提供するのか。商品の特長

市場：お客さんはどこに、どれくらいいるのか。どういう人が

業界・競合：すでにその事業をやっている人はいるか。いたら、どこに、どれくらいいるのか。

すでにやっている人（ライバル）と自分との違い。自分が優れている点

#### 4. マーケティング戦略

価 格：商品の値段

流通チャネル：どこで売なのか

販売促進：お客さんにどうやって知らせるのか

#### 5. 収益予測

初期投資：最初に何にいくらかけるか。そのお金はだれが出すか

売上予測：何の商品で、どれくらいの売り上げを見込むか。月別の予測と根拠

経費：毎月、何にいくらぐらいかかるか。そのうち、固定費（売上に関係なくかかるお金）はどのくらいか。売上＝経費で赤字にならないのはいくらか（＝損益分岐点）

資金計画：売上が 0、伸びない場合のお金、逆に、売上が伸びて、経費がかかる場合のお金はどうか

いつ、初期投資分を回収し（取り戻し）、利益が出る計画か

#### 6. その他

イメージの伝わる写真、資料、データ

さらに、自分でお金を得る場合 うまくいくためには？

- 先を読み、準備する
- 失敗を恐れず、行動する
- 熱意をもち、あきらめない
- お客さんのことを考える
- 途中途中（プロセス）を楽しむ

# 事業計画書

年 月 日記入

## 1. 会社概要

会社名：

所在地：

設立：

代表者：

## 2. 経営理念、ビジョン、事業目標

経営理念：

ビジョン：

事業目標：

## 3. 事業内容

顧客：

商品：

市場：

業界・競合：

## 5. マーケティング戦略

価格：

流通チャネル：

販売促進：

5. 収益予測

初期投資：

売上予測：

経 費：

資金計画：

6. その他