

融資・補助金／助成金に結び付く事業計画作成の5つのステップ  
5回シリーズの 第1回

著者：黒川 晃

(一社) エンタープライズサポートジャパン (経済産業省認定経営革新等支援機関) 代表

はやぶさ 第138号を発信します。

【タイトル】 融資・補助金／助成金に結び付く事業計画作成の5つのステップ

執筆者：黒川晃氏は、事業計画作成支援コンサルタントであり、講師として1,000社、10,000人以上の研修実績があります。

また、(一社)エンタープライズサポートジャパンの代表として「融資・補助金／助成金」の分野で活躍されています。

\*\*\*\*\* 本題 \*\*\*\*\*

---

■第1回 事業計画書を作成するときのフレームワーク

---

事業計画書ってなんですか？

文字通り、事業の計画ですね。

じゃあ、事業の計画ってなんですか？

「売上や経費の予測なんじゃないの！」って、思った方もいるかもしれません。

しかし、それは間違いです。

正確には、半分正解で、半分間違いです。

なぜなら、それも含むからです。

つまり、売上予測や経費予測は事業の結果を数字で示したものです。

そこで、必要となるのは「なぜそうなるのか？」という理由づけです。

この理由づけが、非常に重要ですね。

融資を獲得する場合には、貸す側の心配は「きちんと返してくれるか？」です。  
補助金／助成金申請においては、使われるお金が税金なので、補助金を出す側の  
心配は「税金を投入しても事業としてやっていけるか？」です。

まあ、自分がお金を貸す側や補助金を出す側の気持ちになってみてください。  
それも、自分が苦勞して稼いだお金を・・・です。

湯水のように使われて、「返してもくれなければ、事業も無くなってしまった」  
なんてことになったら、いかがでしょうか？

元々の資金を出してくれた出資者や預貯金者、国民の皆さんに説明ができなく  
なりますよね。

だからこそ、数字の根拠となる理由づけが大切にされるわけです。

では、どうやって理由づけをすれば良いのでしょうか？

簡単な方法としては、「6W2H」でまとめるやり方があります。

あなたの事業を以下の観点で整理してみてください。

誰が (Who)

いつ (When)

どこで (Where)

何を (What)

何故 (Why)

誰に (Whom)

いくらで (How Much)

どのように (How)

少し詳しく説明する場合は、3Cや4P、5Forceの観点で整理する方法  
があります。

3Cは、

- ・ 自社 (Company)
- ・ 顧客 (Customer)
- ・ 競合 (Competitor)

4Pは、

- ・ 商品 (Product)
- ・ 価格 (Price)
- ・ 流通 (Place)
- ・ 広告 (Promotion)

それぞれの頭文字を使って、  
3C分析とか4P分析と呼びます。

5Forceは、

- 新規参入業者
- 代替品（間接競合）
- 供給業者
- 買い手（顧客）
- 競争業者（直接競合）

という5つの観点から、  
ある業界における自社の「位置」をうまく見つけ出すために使います。

そして、事業計画書には、儲かる理由とその結果を記載することが大切です。  
中には勢いで独立してしまって、「**成算がないよ!**」という方もいらっしゃる  
かもしれません。

しかし独立した以上、成算は・・・創るしかありません。

考えてください!

さもないと、事業が立ちいかなくなるだけでなく、生活もままならなくなって  
しまいます。

経営者として何年も何十年もご経験があっても同じですね。

時代は変わります。

環境変化と共に事業内容も変化させ続けないといけません。

すると、やはり創るしかないわけです。

これは、新規創業の方もベテラン経営者の方も何一つ変わりません。

それでは、次回の第2回は「6W2H」の中身について解説していくことにします。

\*\*\*\*\* お知らせ \*\*\*\*\*

◆ マイナンバー制度導入を検討されている企業様へのご案内です。

「マイナンバー制度直前セミナー」。

社員・パート・アルバイト100人以下の小規模・中小企業がやるべき前準備実務講座

パートナー会社：(株) I & C・HosBiz センターの以下のHP。

<http://www.hosbiz.net/>

で「**セミナーのご案内**」のアイコンを押してください。詳細をご覧ください。

※ 特にP-マークや品質・環境／情報セキュリティISOを導入済みの  
の企業様には、ローコストでの導入をご提案できます。

=====

◆パートナー会社の(株) I & C・HosBiz センターが、リーズナブルコストで  
“現状を打破したい！” “はがゆい” ところに手当てする安心と安全の「**かかり  
つけ医**」による「**ビジネスドック**」(企業の健康診断)のサービスを開始しました。  
詳細は、以下のHPを参照ください。(マイナンバー制度にどう取り組むべきかの  
診断もいたします。)

<http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

=====

#### 経営特くんゲーム 開催のスケジュールのご案内

「マスター20」、「トライアルゲーム」

「経営特訓士資格認定講座」

「インストラクター資格認定講座」

の開催スケジュール・開催案内・料金等は、以下のURLを参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/schedule.php>

■毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、  
「**経営力**」がパワーアップされるとともに、「**コミュニケーション力**」も  
体得できます。

- 「トライアルゲーム」（初回体験受講）の場合はテキスト代 1,000 円  
特典として（1）小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

=====

■キット BOX を頒布いたします■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、これから体験したい方、向けに「キット BOX」と「マネジメント会計3表」(MO、B/S、P/L)等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

- ◆購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: [happy@keiei-tokkunnshi.jp](mailto:happy@keiei-tokkunnshi.jp)

- ◆価格 : 定価 70,000 円（税別）  
支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

- 1) 「トライアルゲーム」および「マスター20講座」を5回、無料で受講できます。
- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます（有料）。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====

プレゼントのお知らせ

- ◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

◆「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：[happy@keiei-tokkunshi.jp](mailto:happy@keiei-tokkunshi.jp)

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集： 理事 石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

[http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone\\_river@hosbiz.net](http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net)

=====