

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2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139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2回 事業計画書は6W2Hで整理する

- ・事業計画書には、儲かる理由とその結果を記載することです。
まず、あなたがやろうとしている事業は何ですか？
簡単に説明してください。
事業の名称は30字程度で、事業の説明は100字程度でしてみてください。
後で修正しますので、仮置きでも構いません。
そのうえで、6W2Hでまとめてみてください。

1) 誰が(Who)

「誰が？」って自分に決まってるじゃない！と言わないでくださいね。
自分の名前や部門の名前だけを記入される方もいますが、それだけではあり
ません。

あなたやあなたの部門にいる人たちの経歴や強みは何でしょうか？
あなたやあなたの部門にいる人たちが事業に関わって成功する理由を考えて
みてください。

2) いつ (When)

「今でしょ！」では、ありません。
準備期間と本格的な実施時期について考えてください。
まだ、大雑把でかまいません。
これも、後で修正しましょう。

3) どこで (Where)

実店舗なのか？
それとも、ネットショップなのか？
事務所を構えるのか？
バーチャルオフィスでいくのか？
・・・等々。
事業を行う場所を決めてください。

4) 何を (What)

これは大切です。
販売する商品やサービスのことだからです。
どんな特徴があって、どんなメリットをお客様にもたらしめますか？
それはなぜですか？
実際に使っていただいたお客様の声があれば尚良いですね。

5) 何故 (Why)

「儲かりそうだから！」
でも良いんですが・・・。
これだけだと、儲からないと分かった時点で早々に諦めてしまいますね。
簡単に儲かるなら多くの人が成功しているはずです。
つまり、簡単には儲からないことも多々あるわけです。
そんなときにも、
自分を動機付ける「理由」がありますか？
あなたは、「なぜ」この事業をやろうとしているんでしょうか？
また、やってきたんでしょうか？
改めて是非考えてみてください。

6) 誰に (Whom)

あなたの顧客は「誰」ですか？

「世の中の人すべて！」とは、言わないでくださいね。

確かにそうなのでしょうけど、もう少し絞ってください。

そのお客様は何に困っていますか？

どんな問題や悩みを抱えていますか？

どんな希望がありますか？

「どんな人」があなたの商品やサービスを買ってくれるでしょうか？

7) いくらで (How Much)

単価はいくらですか？

セットでいくらですか？

どんな割引を付けますか？

返金制度は設けますか？

成功報酬制度ですか？

販売価格と回収方法も決めましょう！

8) どのように (How)

販売する商品やサービスは、パッケージですか？

それとも、フルオーダーですか？

取りに来てもらいますか？

配送でしょうか？

現金ですかカードですか？

先払いでしょうか？

それとも後払いもできますか？

リースやレンタルは？

アフターサービスはどうなっていますか？

あなたの商品やサービスとお支払いいただく金銭との交換時期や方法も考えておきましょう。

言い換えれば、どうやってお客様の商品やサービスを届けるのか、ということです。

次回の第3回からはこれらを「ビジョン・戦略・目標にまとめる方法」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
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ますとともに、「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-tokkunshi.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

でお申し込みください。

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：K T G A）

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

アドレス：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

=====