

# 🔄 ビジネスプランを練りましょう

## ① 起業家精神とベンチャー精神こそ、事業成功の鍵

開業・起業の動機は、多種多様です。「いよいよ働き盛りの年齢になったし、自分の力を試してみたい…」という方や、「リストラに遭ったからしょうがなく…」という中高年起業家、また、「子育てが終わったので社会参加したい」というママさん起業家まで、まさに千差万別です。ただ言えることは、独立開業した理由はどうであれ、今後は自らの興す事業に社会的意義を感じて、しっかりと将来目標を見据えた上で帆を上げるということです。

船出した先は穏やかな海が続くとは限りません。むしろ大波があり、ときには嵐になったり、サメが襲ってくることもあるかもしれません。そのときに役に立つのは、そういった困難を乗り越えるための気力と体力、言い換えれば夢と情熱です。自らの事業がこの夢と情熱を賭けられる事業かどうかを、再点検してみてください。

船出した以上は、もう後ろを振り向くことは許されません。可能性を信じ、フルに自らの知識と智慧、経験、人脈を使って、プラス発想の下に前進しなくてはなりません。

## ② 事業の特徴と自らの経験や知識は十分か。落とし穴はないか。

事業として取り扱う商品(サービス)の特徴を、もう一度整理してみましょう。

商品に対しての思い入れが強すぎて盲目的になっていないか、競合相手との差別化がはかられているか、既存の事業者がうまくいっていない理由は何か、またはうまくいっている事業者に学ぶ点はないか等々、観念的な思い込みではなく、具体的かつ明確な分析を行ってください。

つまり、自分の商品(サービス)の独自性や差別化がハッキリすれば、効果的に打つ手が自ずと決まってこようというものです。一般的に、競合がたくさん

ある商品ほど市場が成熟していることが言えますから、まじめに汗を流しさえすれば成功する可能性が高いはず。逆に、競合商品が無いほど簡単に商売が出来そうに思いがちですが、それはそれなりに、競合商品が出ない本当の理由があるはずですから、それをつきとめるべきです。

筆者は仕事から「あの人がうまくやっているのだから、自分もうまくいくだろう・・・」とか、「開業マガジンの広告を見て成功を確認した・・・」という起業家の方々の失敗例をたくさん知っています。この世の中には、甘い夢を見る人を餌食にしようという悪徳業者がたくさんいますが、逆に、簡単に儲かるような話がそこらへんに転がっていることはまずありません。甘い話にひっかかる人のほとんどは、あまりにも素直に、一方的な情報を何の疑いもなく鵜呑みにしてしまうのです。こういったトラブルは最近富みに増加していますので、気をつけましょう。

## ③ 具体的な目標(数字)に落としきると、そこから新たな発想が生まれます。

事業する上でかかる経費は、頭の中で漠然と描いている予算よりも、実際に動かしてみると意外とかかるものです。当然、必要以上に売上を上げなければ、収支は合いません(必要売上高の検討)。そういったバランスを考えながら収支計画を考えます。

右の表は年間プランですが、事業をはじめの前ともなれば、月次の計画も作ることをおすすめします。なぜなら、それだけ現実的なものの考え方を、シビアになるからです。

また、仕入先に対しての支払い条件(現金か掛けか)も交渉しなくてはなりません。開業早々は、なかなか掛けに応じてくれないのが普通です。「売上回収は早く、仕入支払いは遅く」が原則ですが、手形の発行などは極力控える方がよいでしょう。筆者の場合、手形帳は開業以来11年間封印されたままです。

## ● ビジネスプラン コンセプト表 (一度記入してみてください)

### ① 大義名分 (なぜ、この事業をやるのか?)

事業の社会的意義 * 社会にとって必要とされる事業化か否か	あなたがこの事業に着手する理由 * 自らの能力を事業に反映できるかどうか	将来の目標と目的 * この事業を行うことにより、何を手に入れたいか
----------------------------------	---	--------------------------------------

### ② 事業の内容 (どのような商品を、どこをターゲットとして、どのように、いつ、行うのか?)

事業名	開始時期
事業内容	ターゲット
競合との差別化のポイント	商品(サービス)の強み、長所、メリット
	商品(サービス)の弱み、短所、デメリット
弱点をどうやってカバーするか	

### ③ 具体的な目標 (利益目標は? 売上高の設定は? 資金はどうするのか?)

収支計画	単位/千円			資金調達		単位/千円
	初年度	2期目	3期目	①自己資金(法人の場合は出資金)		
①売上高				②借入金		
②変動費(原価や仕入)						
③固定費						
人件費及法定福利費				①+②		
旅費交通費・通信費				③設備準備金		
家賃・光熱費				④運転資金		
消耗品費、他				③+④		
④営業利益(①-②-③)				(①+②)-(③+④)		
⑤営業外収益				返済計画		
⑥経常利益(④+⑤)				(毎月、毎年)		
⑦損益分岐点売上高						