

事業コンセプトシートの 作り方

中小企業診断士 小柳絢香

1

講師紹介



小柳 絢香 (こやなぎ あやか)

中小企業診断士

〈経歴〉

愛媛大学法文学部を卒業後、マツダ販売会社に勤務。営業部員として新車や中古車等の販売に携わる。入社1年目には販売実績コンテストで新人賞、2年目には同コンテストで優秀賞を受賞。その際、新人育成にも携わっており、接客マナーや販売スキルの指導を行う。その後、中小企業診断士事務所へ転職。建設業を中心とした経営コンサルタント（財務やマーケティングなど）や、企業研修講師として経験を積む。明るく受講生に寄り添う研修スタイルは評価が高く、多くのリピーターを輩出している。

〈研修・講演テーマ〉

「事業計画の立案」「財務研修」「プレゼンテーション研修」「コミュニケーション研修」「中小企業向け人事制度の構築」「マネジメントゲーム研修※経営を学べるゲーム」ほか

2

2

事業コンセプトとは

起業アイデアをビジネスの構想として具体的に整理したもので、つまり、一言で事業の概要を表すことができます。

「だれに」「なにを」「どのように」という3つで構成されています。

- 誰 に : どのような人に販売していくか
- 何 を : どのようなニーズや欲求を満たすのか、
どのような価値を与えるのか
- どのように : ニーズや価値をどのような方法・技術で満たすのか

3

事業コンセプトを作成するメリット

1. 起業の準備がスムーズになります

事業の骨格を定めることで、不足しているものにいち早く気が付くことができます。また、部分的な変更があっても、大きな後戻りがなくスムーズに進められます。

2. 関係者の協力を得やすくなります

創業時の仲間や金融機関等の関係者から理解と協力が得られやすくなります。仲間同士の誤解や衝突を未然に防げます。

3. 意思決定が速くなります

様々な課題に直面しても、考え方にブレがなくなります。どこにお金や時間をかけるべきかなどの意思決定がしやすくなります。

4

良いコンセプトとは

一度聞いただけで、すぐにイメージができます。



そんな商品があったら、ぜひ使いたい！

と思ってもらえるものです。

あなたが考えている事業アイデアの想定しているお客様に

- ・私のことだ！
- ・なんだか良さそう！
- ・今までのものとは違う何かがありそう！

と思ってもらえると成功です。

5

事業コンセプト例

- ①市販品にはないスタイリッシュなものを見つけたい女性に
- ②モードなジャポニズムファッションを
- ③西陣織帯のアップサイクル技術を用いてお届けする。




Tamatebako



6

事業コンセプト例

- ①更年期でうつうつとしている女性に
- ②毎日をハローと過ごせるようなライフスタイルを
- ③東洋医学に基づいたセルフケア方法を用いて
お届けする。

楽しく、美味しく、ヘルシーに

Beauty & Healthy ヘルシアスは、「fun & healthy」をコンセプトに「普段のお食事やお茶で、楽しく美味しく健康になっていただきたい」という想いで、東洋医学を学んだ国際中醫師の女性二人が運営するショップです。

ヘルシー志向や地球環境への意識が高いお客様のために、安全で品質が高く信頼できる生産者さん・メーカーさんの商品をはじめ、漢方の考え方でブレンドしたオリジナルブレンドティーなどをご紹介しています。

お客様から「体調やお肌の調子が良くなってきた!」「最近気分がいい!」など、お身体や気持ちの変化のお喜びの声をいただくのが、私たちの一番の楽しみです。

カラダとココロはつながっています。是非、みんなのハッピーライフ!

Let's enjoy your happy healthy life with Healthiers!!

Healthiers beauty & healthy ヘルシアス
2020年3月13日~3月17日
合計3,980円以上 送料無料 (一部商品を除く)
その他、送料無料商品も多数! visa 楽天 郵便 銀行 PAYSEVEN

おかげさまでありがとうございます
ドライフルーツ・食品 (40品)
リアルタイムデイリーランキング
NO.1 & NO.2 獲得
感謝企画!!
優待受賞

- ・無農薬ドライなつめ Soft Jujube500g
- ・無農薬ドライなつめ Soft Jujube500g 3袋セット
- ・国産無農薬なつめパウダー
- ・無農薬 夢見庵クワの実 500g
- ・有機 JAS クワの実 85g×3袋

2020年3月13日, 3月9日, 3月10日, 3月13日, 3月17日

7

事業コンセプト例

- ①エシカル消費を好むミレニアル世代の男女に
- ②ジェンダーレスのサステイナブルファッションアイテムを
- ③世界初のパイナップル製レザーを用いて
お届けする。

LNERSTERNN Home Shop About Contact

BE GOOD DO GOOD FEEL GOOD

8

【例】事業コンセプトシート

お名前

事業名 世界が笑顔になるファッション

1. 事業理念

人・動物・地球も笑顔になれるファッションを

2. わたしの強み

- ・ デザイナー歴10年
- ・ 海外に住んだ経験から海外のトレンドも取り入れられる

3. 社会やお客様のニーズ

- ・ どんな洋服にも合うバックがほしい
- ・ せっかく買うなら環境のことを考えたものがほしい
- ・ 丈夫なものがほしい

4. 事業の3本柱

だれに<ターゲット>

エシカル消費を好むミレニアル世代の男女に

何を<価値>

ジェンダーレスのサステナブルファッションアイテムを

どのように<オリジナリティ>

世界初のパイナップル製レザーを用いて

9

事業コンセプトシートつづき

5. 競合の特徴

- A店：人工素材とペットボトルで作られた女性向けのバック
季節感がありデザイン性が高く高級感漂う
ショルダーバック85,000円
- B店：サステナブルレザーを100%使用した機能性が高い女性向けのバッグ
シンプルで形状とカラーで特徴を出している
トートバック100,000円

6. 事業の優位性

- 当店の特徴
- ・ ジェンダーレスデザインで仕事でもプライベートでも使える
 - ・ 発注から製造、発送までの製造工程が見える
 - ・ セミオーダーができ、自分だけのバックが作れる
 - ・ 世界初のパイナップル製レザー トートバック35,000円

7. 目標

- 1年目：月商25万円、商品ラインナップの充実
- 2年目：月商40万円、提携する職人さんの増員
- 3年目：月商60万円、世界へ発信！

10

起業して何を実現したいのか

事業理念

起業して困難にぶつかったとき、この想いが壁を突破する原動力になります。

長年、アパレル業界に従事してきました。そこでは大量のセール商品が破棄されています。アパレル業界は環境汚染業界としても有名です。そんな常識を変えたいと思い起業を思い立ちました。



11

消費者の心理

ひとはなぜ「購入」するのでしょうか？

①お客様は「不満、不安、不便」を取り除きたい



②「不満、不安、不便」を解決できる = 価値

③商品・サービスを購入する



あなたの商品・サービスは、
誰の何を解決していますか？

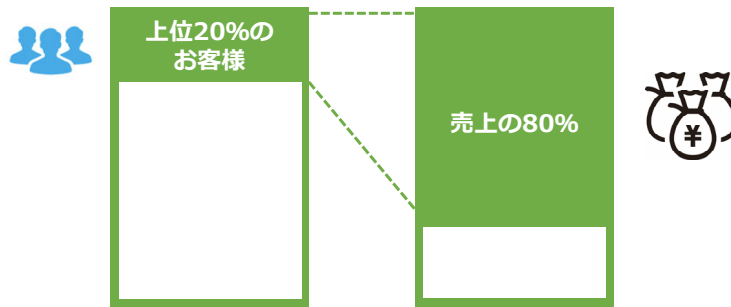
12

あなたのお客さんはどんな人？

誰に

「誰でもいい」では誰も来ません。
あなたの事業にとって、一番のお得意様はだれでしょうか。

上位20%のお客さんが売上の80%に貢献しています。



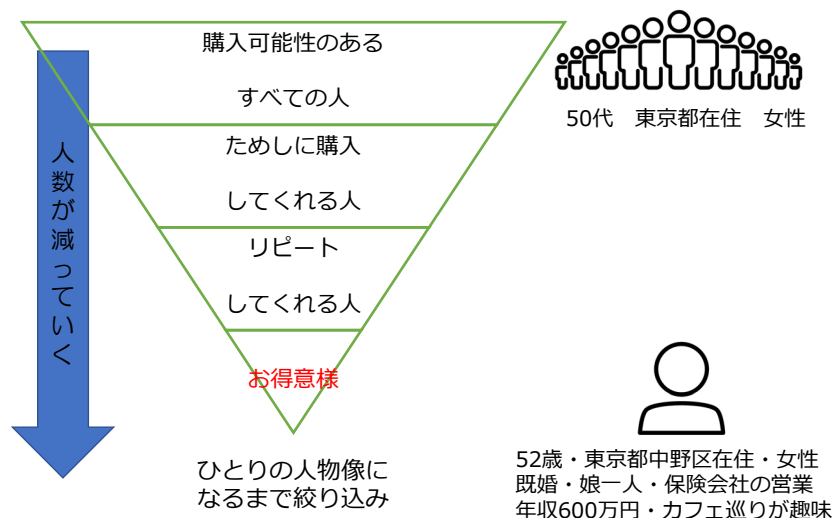
上位20%のお客さんに集中すれば、売上をアップできます

13

お得意様を考えよう

誰に

顧客像を絞り込んでいきましょう。



14

お得意様を考えよう

誰に・ニーズ

年齢 性別	家族構成
住所	価値観 大切なもの
職業 年収 小遣い	身体的特徴
趣味	情報収集 TV 雑誌 インターネット
1日の過ごし方 平日 休日	
不便・不安・不満	

15

お客様ニーズの収集方法

ニーズ

- ・ 検索ワード動向
- ・ SNS投稿や口コミ、質問サイトなど
- ・ 新聞、テレビ、ラジオなどのマスメディア
- ・ 知人や友人へのインタビュー
- ・ ネットでのアンケート調査
- ・ 行政が発行する白書
- ・ 競合企業のお客様レビュー
- ・ 先輩起業家のブログ、書籍
- ・ 業界誌 など

ビジネスの成否は、自分の商品を
「買ってくれるお客様」に出会えるかです。

16

自分の強み探し

強み・どのように

強みが一番の経営資源です。起業で使えそうなことを探しましょう。



項目	記入欄
資格や自信をもっていること	<ul style="list-style-type: none">10年以上アパレル業界でバックのデザインをしてきた。シンプルなデザインには自信がある。夫はフランス人。フランスのトレンドをよく知っている。アパレル業界の人脈で職人さんとのつながりがある。
楽しいこと、好きなこと	<ul style="list-style-type: none">絵、イラスト、美術館めぐり。世界旅行
どのように起業に活かせるか？	<ul style="list-style-type: none">シンプルなデザインで男女ともに使えるデザインのものが見つかるかもフランスのハイセンスなアイテムを日本に取り入れることができるかも自分がデザインしたものをオーダーメイド商品として販売できるかも

17

あなたらしい商品づくり

何を

先行商品と区別できるかがポイントです。

- 先行する商品とは違う「新しさ」がある。
- ライバルの商品との違いがはっきり分かる。
- 購入前と購入後の変化がイメージできる。



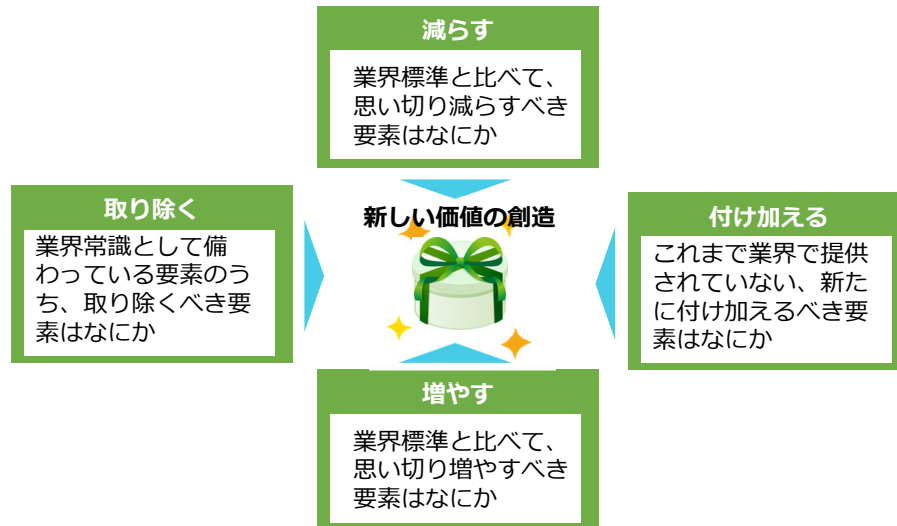
今まで見たものとは違う
新しいなにかがある

18

あなたらしい商品づくり

何を

先行商品と区別できるかがポイントです。



19

あなたらしい商品づくり

何を

先行商品と区別できるかがポイントです。



20

あなたらしい商品づくり

何を

購入前と購入後では、お客様はどのように変化しますか。

あなたの商品の価値を明確にしましょう。

ビフォー

- 箆笥の奥で眠っている着物や帯を片付けたい
- 周りと違ったファッションをしたい
- ファッションで自分を表現したい

アフター

- 着物や帯を違う形で再利用できる
- 日本の伝統を活かしたファッションができる
- いつもよりもハイセンス
- 手持ちの洋服と組み合わせることができる



21

あなたにお願いしたくなる理由

どのように・
競合・優位性

あなただから提供できる方法を見つけましょう。

	当店	A店	B店
商品サービス	がま口バック イヤリング 帯リメイク中心	トートバック 帯+和柄プリント	がま口バック トートバック 帯リメイク中心
価格	20,000円	15,000円	10,000円
購入方法	店舗 ホームページ POPUP	ホームページ	百貨店 ホームページ
特徴	現代の洋服に合う デザイン	おしゃれだが品質 に問題あり	デザインが古い
ターゲット層	20代~30代とお しゃれに敏感な層	30代~40代 着物を着る層	50代以上

22

【例】事業コンセプトシート

お名前

事業名 世界が笑顔になるファッション

1. 事業理念

人・動物・地球も笑顔になれるファッションを

2. わたしの強み

- ・ デザイナー歴10年
- ・ 海外に住んだ経験から海外のトレンドも取り入れられる

3. 社会やお客様のニーズ

- ・ どんな洋服にも合うバックがほしい
- ・ せっかく買うなら環境のことを考えたものがほしい
- ・ 丈夫なものがほしい

4. 事業の3本柱

だれに<ターゲット>

エシカル消費を好むミレニアル世代の男女に

何を<価値>

パイナップルの葉から生まれたサステイナブルなファッションアイテムを

どのように<オリジナリティ>

ジェンダーレスなデザインと職人による手作業で

23

事業コンセプトシートつづき

5. 競合の特徴

- A店：人工素材とペットボトルで作られた女性向けのバック
季節感がありデザイン性が高く高級感漂う
ショルダーバック85,000円
- B店：サステナブルレザーを100%使用した機能性が高い女性向けのバッグ
シンプルで形状とカラーで特徴を出している
トートバック100,000円

6. 事業の優位性

- 当店の特徴
- ・ ジェンダーレスデザインで仕事でもプライベートでも使える
 - ・ 発注から製造、発送までの製造工程が見える
 - ・ セミオーダーができ、自分だけのバックが作れる
 - ・ 世界初のパイナップル製レザー トートバック50,000円

7. 目標

- 1年目：月商25万円、商品ラインナップの充実
- 2年目：月商40万円、提携する職人さんの増員
- 3年目：月商60万円、世界へ発信！

24