

I. あなたのビジネスストーリーを描いてみよう

1. 自己紹介

(1) やってきたこと

社名		代表者	
所在地		創業日	
従業員数			
事業概要			
主な取引先			
会社略歴 学歴・社歴			
エピソード			

(2) やりたいこと

ミッション 使命・志	
ビジョン なりたい姿	
バリュー 価値観	
プロミス 行動原則	

2. 現状分析

(1) チャンスとピンチ

	チャンス	ピンチ
世の中		
業界		

(2) 強みと弱み

	強み	弱み
経営資源		
プロセス		

(3) 事業の方向性をまとめよう

使う要素	チャンス・ピンチ	×	強み・弱み
メインテーマ			
ポイント①			
ポイント②			
ポイント③			

3. 実行計画

(1) お客様は誰ですか？（誰に）

--

(2) マーケティング戦略を考えよう（何を）

	自社	競合
商品		
価格		
販路		
販促		

(3) 役割分担とやることを決めよう（どのように）

テーマ	実施内容	実施者	納期

II. ストーリーを数値で表してみよう（数値計画）

1. 販売計画（何を、いくらで、何人に）

商品・サービス	単価	数量	売上高
	円		円
	円		円
	円		円
	円		円
	円		円
	円		円
	円		円
	円		円
合計			円

2. 利益計画

	1年目	2年目	3年目
売上高	千円	千円	千円
原価	金額	千円	千円
	率	%	%
販管費		千円	千円
		千円	千円
営業利益	千円	千円	千円

3. 資金計画

	必要資金	金額	調達方法	金額
設備 資金		千円		千円
		千円		千円
		千円		千円
運転 資金		千円		千円
		千円		千円
		千円		千円
合計		千円	合計	千円