

①他社と比較してどの点が優れているか  
 ②近隣のライバル企業では実施されているか(先発事業か後発事業か)  
 ③技術的なノウハウの蓄積や地域の信頼性の高さにより簡単に参入できないケースかどうか  
 ④特許や申請などの法規制はあるのか  
 といったことが重要な課題です。

☞ **差別化Ⅱ武器**

差別化という特異性を商品に持たせることで、より高い価格で販売できたり、同価格ならよりたくさん売ることができたりします。事業の差別化は企業間競争を戦い抜くための武器となります。

**より具体的に戦略計画**

★製品戦略

できるかぎりわかりやすく書きましょう。専門用語は避け、数値や言葉だけでなく、写真や絵などを使って、誰が読んでもわかりやすいものにします。

★価格戦略

経費と利益を合計して価格を決定する基本的な方法のほか、飲食店などの業界で慣習的に決まっている価格を使う法、新商品販売時など、初期は高価格に設定し利益を取り、時間経過とともに値段を下げていく方法や、化粧品などはあえて価格を高く設定することで高級イメージによりブランド力を高める方法などもあります。

★販路構築

「売り方がわからない」という声は多く、事業計画書ではあらかじめ販売方法や販路モデルを実名で説明することで実現の可能性や信ぴょう性を高めます。

★店舗計画

売上は店舗設計や立地条件にも影響を受けます。事業計画書では自分たちが「誰に」販売するかを明確にしましょう。最終消費者なのか、小売店に卸すのか、飲食店に卸すのか等々で設定価格も異なります。

★返済計画とキャッシュフロー

返済計画は「返済総額」「支払利息」「元金充当額」「残高」の項目を年度ごとに分けておくことがわかりやすいです。借入返済はキャッシュフローから返済します。これは現金の増減を表し、簡易キャッシュフローⅡ(経常利益+減価償却費-法人税等)で求めることができます。この金額が銀行等に返済できる金額ですので、キャッシュフローが元金充当額を超えていないと経営が成り立たなくなります。

☞ **付加価値も重視される**

近年では付加価値も重視され特に補助金申請には必要な概念です。付加価値は計算することができます。事業計画上で一般的に使われるのは、次の計算式です。  
 付加価値Ⅱ=営業利益+減価償却費+人件費

立地の優位性も可能な限り記載しましょう。

★広告戦略

一つの製品に対して次の4つの手法を組み合わせてプロモーション活動するのが一般的です。  
 ①広告折り込みチラシ、POP、メディア、ホームページなど  
 ②販売促進 展示会出展、試供品配布、景品、パンフレットなど  
 ③人的販売 セールスマンによる販売、テレフォンアポイントなど  
 ④パブリシティ プレス発表、テレビ番組への投稿など

**儲かる仕組みを確認**

簡単な利益計画の立て方を知りましょう。大きな流れは次のようになります。

- ①事業の初期にどれだけ資金が必要なのか
- ②事業を行うことで、どれだけの売上があり、その売上を確保するために費用がどの程度かかるのか。つまり、利益が生まれるのか。
- ③初期に投資した資金を回収して、

★事業資金の確認

初期に必要な資金を全て書き出して積算します。資金計画の透明性を図るため、見積書も計画書とは別に添付します。

購入する設備などのパンフレットや図面もできるだけ添付するようになります。

★設備資金と運転資金

借入期間は設備資金は5年〜7年、建物関連の設備資金は10年〜20年くらいが目安です。また新規事業を行った際の運転資金の証書貸付は3年〜5年が適切です。手形貸付の期間は一概には決められず資金繰り表を作成して決定します。

★売上高と経費の予測

「●年後の売上は？」と聞かれると答えにくいものですができるだけ根拠を明確にして売上高を計画してください。年々、売上が上がると予測する場合はその根拠も必要です。

☞ **減価償却費を忘れずに**

売上が決まればそれに準じてかかる費用を推測します。仕入とは異なり、販売したり会社を維持するために必要な出費を指します。

★損益計画

売上と経費が予測できたら、そ

予算損益計算書

	1年目	2年目	3年目
売上高			
売上原価			
売上総利益			
販売費及び一般管理費			
人件費			
水道光熱費			
減価償却費			
営業利益			
支払利息			
キャッシュフロー			
付加価値			

読みやすい計画書のポイント

- ◆一つの文は100文字以下で言いたいことは一つ
  - ◆文字フォントは明朝体を基本。少し大きめで12ポイントまで
  - ◆段落は「結論先出し」。1段に5〜6行
  - ◆商品写真や新旧の比較表、アンケート調査のグラフなどを効果的に活用
  - ◆売上予測は何が、いくらで、何個、誰に、どうやって売れるのか、根拠を明確に。目標売上は投下資本を回収できるか
- 仕事にかける思いだけでは事業は成り立ちません。事業を取り巻く環境、経営状況、競争関係の存在、協力者・仲間の支援、資金調達の方法などが経営者の思いと一つになることで事業は成功します。事業計画書はそのための一つのツールです。
- 事業計画書の作成については当所経営指導員がご相談に応じます。お気軽にお問い合わせください。
- Tel 079-424-3355