



# 事業計画の立て方

## 事業計画

事業計画は自分の事業をどのように進めていくのか、  
1年、2年、3年と計画を立てて進めていきます。

### 事業計画を立てる理由

目標、戦略を描き突き進めるのですが、  
やはり事業内容を説明して、理解と協力を得なければなりません。  
**「投資を受ける」「パートナーを募る」「取引してもらう」**  
そんな時のためにも、事業計画を作成しておけば説明が付きま。

また、これから行う事業を「事業計画」という形にすることで、  
事業の詳細を整理することができ、問題点も見えます。  
事業計画通りに進めることは中々難しいのですが、**計画と進み具合の差異が重要**で、  
そこを分析できるかどうかにかかっています。  
計画の変更によって、自身でやりたい事と、事業との誤差を  
調整していかなければなりません。



## 事業計画の立て方

どのような目的で、何をやりたいかをはっきりさせます。

事業に対する考え方や、熱意、将来的な事業展開を説明します。

そして、事業の市場規模、将来性、環境を調べ、事業内容の裏付けとします。

起業の動機

事業の概要

市場の状況

将来の目標

事業の課題

## 販売、仕入、設備、人員について

販売、仕入、設備、人員について考えましょう。  
誰が(Who)、いつ(When)、どこで(Where)、何を(What)、  
どんな目的で(Why)、どうやって(How)、いくらで(How much)、

事業内容

事業特徴

販売計画

仕入計画

設備計画

人員計画

## 売上目標・利益目標

売上目標

目標利益

利益率



## 年間目標

大きな目標ができれば、年間の計画を立てましょう。

### 繁忙月

1月、5月、8月、12月  
年末年始、GW、お盆などの長期休暇

売れる時は利益商品を見つけていきましょう。

### 通常月

3月、6月、9月、11月

カテゴリーを増やしながら商品知識をつけましょう。

### 衰退月

2月、4月、7月、10月

大幅に売れなくなります。準備として、メーカー仕入れを構築しましょう。

## 月間事業計画

どの月にどのようなイベントがあったのか記載しておきましょう。

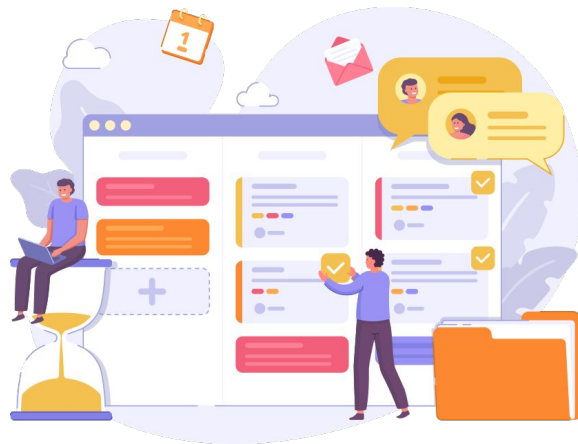
### イベント記録

- 1月: 年始セール
- 2月: XX店セール
- 3月: YY店セール
- ・
- ・
- ・



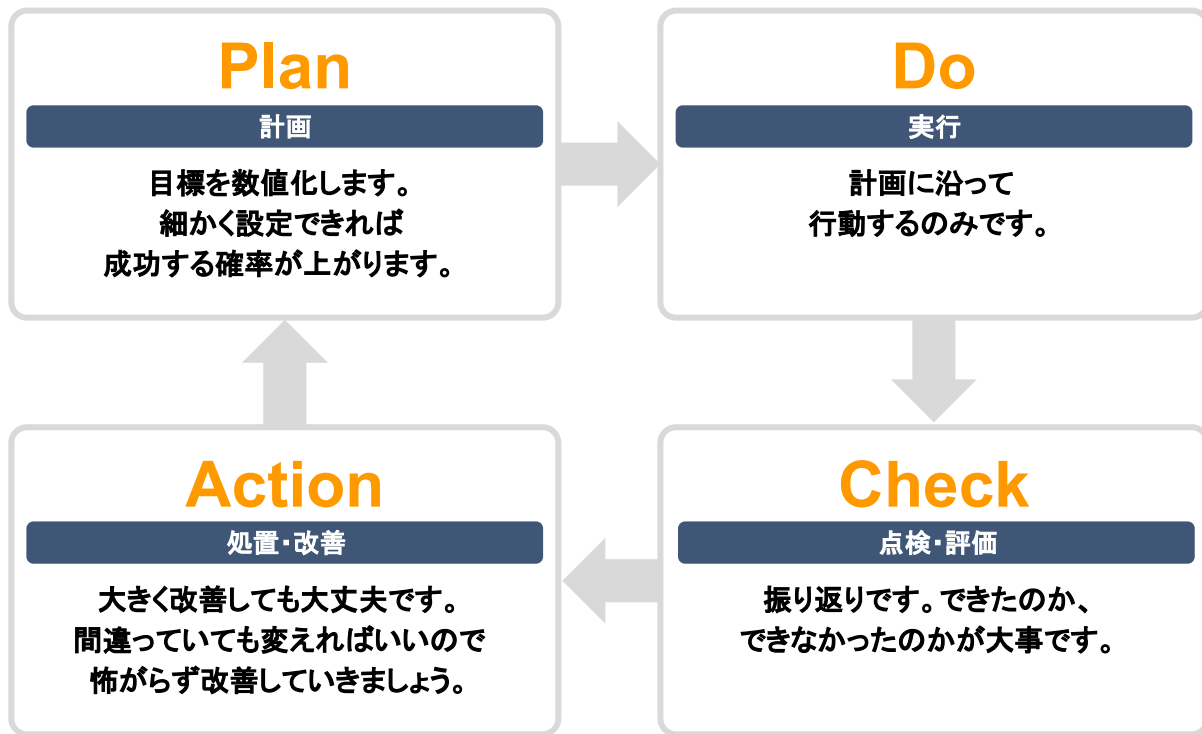
## 週間計画

月のイベント情報を1週間に落とし込んで  
今週は何をするのか決めていきます。





## 行動計画



## 計画8割・実行2割

目的があって進んだ人しか到達できません。  
設定を決めていきましょう。

