

2-2 ビジネスプランを固める

ビジネスプランとは、事業を展開するための計画のことをいいます。大海原を航海する船に例えると「海図」のようなもので、順調に目的地にたどり着くために不可欠なものといえます。

ビジネスプランを策定する目的は、「自分のため」と「人に見せるため」に分けられます。ビジネスプランというと、資金調達のため（人に見せるため）につくるものと思われがちですが、まずは自分のために策定することが重要です。自分のためにビジネスプランを策定すると、根幹となる経営理念の策定や事業内容の整理などができるからです。

ビジネスプランは何のために作る？

自分のため

- 経営理念の策定
- 事業内容の整理
- リスクの想定

人に見せるため

- 資金調達
- スタッフの獲得
- 関係者からの協力

また、ビジネスプランは、未来のことを書くというイメージですが、それだけではなく「過去」「現在」も盛り込むことが有効です。「過去」とは、自分がこれまで経験したこと、職歴、培ったスキル・ノウハウなどです。「現在」とは、現状の自分の能力、創業のために使えるリソース、解決すべき課題などです。

ビジネスプランに盛り込むべき要素はさまざまですが、ここでは「アイデアの整理」「経営理念」「経営戦略」「マーケティング」「ビジネスモデル」「チームビルディング」「資金計画」「収支計画」について解説します。

