

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。

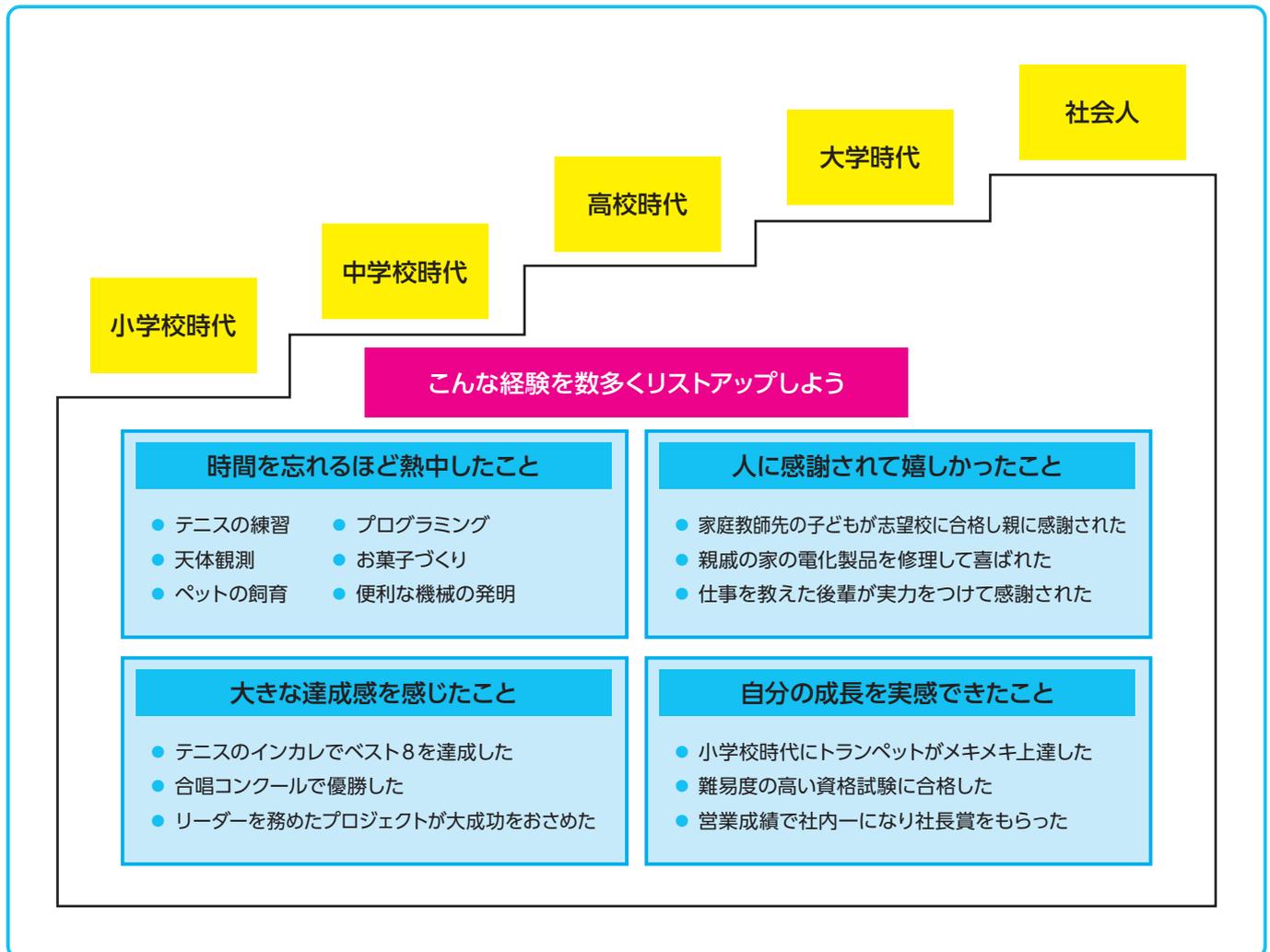
(1) アイデアの整理

① 自分の棚卸を行う

自分の棚卸を行いましょ。社会人になる前も含めて振り返ることで、自分の強みや好きなことを改めて認識することができます。

また、自分の棚卸は、自分だけで考えるよりも他人に経歴などを話してみるほうが、自分の強みを発見できる確率が高くなります。自分では「大したことない」と思うことでも、客観的にみると「それってあなたの凄い強みですよ」と評価されることがあります。

● 自分史から強み・好きなことを発見する



Let's try!

時間を忘れるほど熱中したこと

-
-
-

人に感謝されて嬉しかったこと

-
-
-

大きな達成感を感じたこと

-
-
-

自分の成長を実感できたこと

-
-
-

② W I L L・C A N・N E E Dで分類し事業を決める

ビジネスのアイデアを「W I L L」「C A N」「N E E D」の観点で分類すると、自分がやる事業を決めやすくなります。

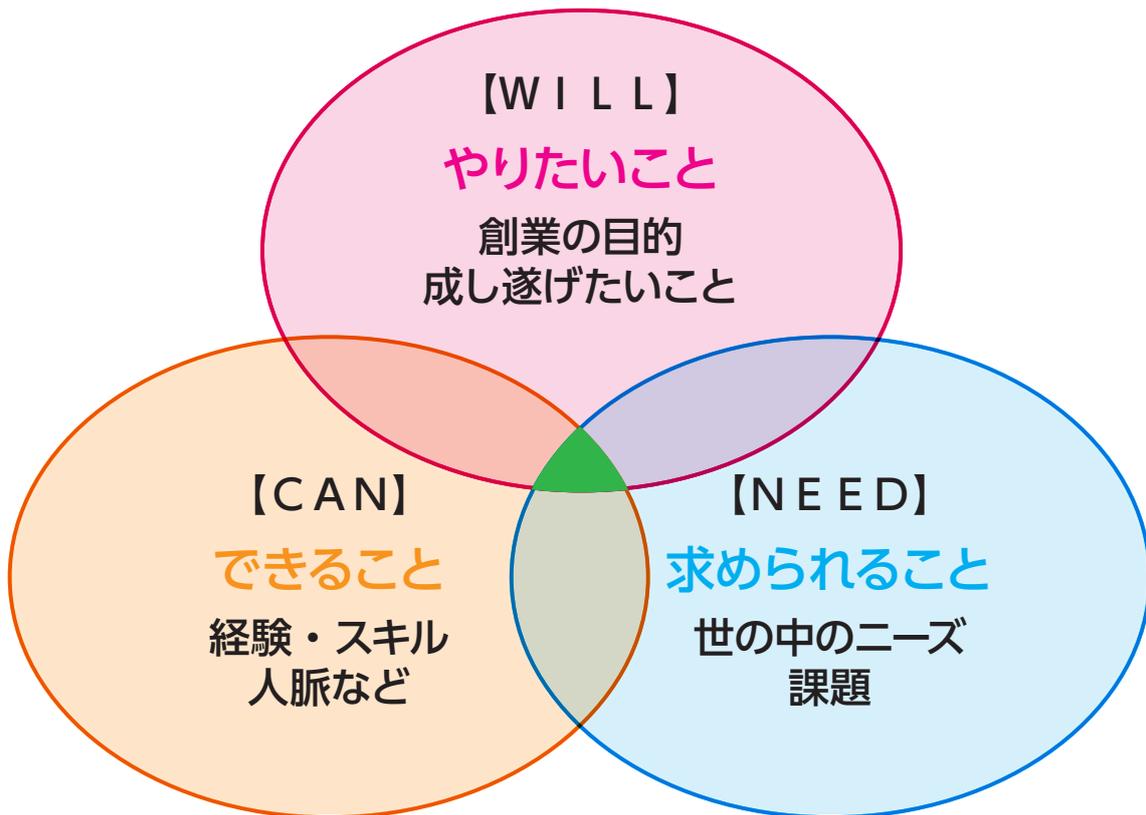
「W I L L」とは、自分がやりたいと思っていることや好きなことです。

「C A N」とは、自分が培った経験・スキル・人脈などをもとに「自分だからこそできること」です。自分ならではの強み（U S P : Unique Selling Proposition）を探ることで「C A N」の内容が明確になります。

「N E E D」とは、人や社会が求めているニーズのことです。顕在的ニーズだけではなく、潜在的なニーズも考えてみましょう。

思いついたビジネスのアイデアを、この3つの切り口で分類すると、どれを行うべきか客観的な分析ができます。最終的に分類されたアイデアの中で、「W I L L」「C A N」「N E E D」のいずれにも該当するものがあれば、それが理想的なビジネスといえます。

● ビジネスのアイデア进行分类する



Let's try!

※P.10 を踏まえて記載してみましょう

【WILL】やりたいこと

-
-
-

【CAN】できること

-
-
-

【NEED】求められること

-
-
-

3つのいずれにも該当するものが理想的なビジネスです。

