

ビジネスプラン 報告書

2年（ ）組 第（ ）班

班員

（ ）	【班長】	（ ）
（ ）		（ ）
（ ）		（ ）

1 ビジネスプランのタイトル・概要

タイトル	
ビジネスプランの概要	

2 プランを思いついたきっかけ・目的

ビジネスプランを 思いついた きっかけ・目的	・思いついたきっかけ、問題意識などを、できるだけ具体的に。
------------------------------	-------------------------------

3 商品・サービス

①商品・サービスの 内容 ②既存の商品・サ ービスとの違い、 セールスポイント	・商品・サービスの基本的な機能、仕組み、価格を記入。 ・文字だけで分かりにくい場合は、図や表などを入れてよい。 ・考えた商品・サービスと同じような商品・サービスがあるかの調査・検討をしっかりと行い、<u>それらにはない特徴や機能があるかどうか、よく考えること。</u> ・商品の購入者やサービスの利用者にとって、どのようなメリットがあるのか。
同じような 商品・サービス (競合品の確認)	

4 顧客（商品・サービスを販売する先）

想定している 顧客（ターゲット）	・ターゲットはできる限り絞り込み、具体的なイメージ（年代、性別、地域など）が持てるように。 ・考えた商品・サービスの内容に合ったターゲットになっているか。 ・想定するターゲットの市場規模も計算してみる。
具体的な販売 （提供）方法、 広告方法	・誰が、どのような方法で販売するか。 ・複数の販売方法がある場合は、それらの優先順位と全体に占める割合も考える。 ・販売効果をあげるための広告方法についても考える。

5 必要な経営資源等

必要な経営資源 （ヒト、モノ、技 術・ノウハウ）	・商品・サービスを実現化するためには、どのようなヒト、モノ、技術・ノウハウが必要か。
実現に向けて 考えられる課題 （ハードル（障害） やリスク）と 対処方法	・実現するための課題（ハードル（障害）やリスク）はないか。 ・それらに対処する方法は、自分たちの力を伸ばして解決する方法でも良いし、他の人の力を利用する方法でもかまわない。

6 収支計画（年間）

- ・経費や売上原価よりも「売上高」の算出が重要。
- ・細かく計算するよりも、商品・サービスの価格や販売する数量など、計算する要素の妥当性をよく考えること。

		1 年後	[] 年後 (任意の年を記入)	計算方法
売上高		万円	万円	
売上原価（仕入高）		万円	万円	
経費	人件費	万円	万円	
	家賃	万円	万円	
	宣伝広告費	万円	万円	
	その他	万円	万円	
	合計	万円	万円	
利益		万円	万円	

7 調査、ヒアリング結果

- ・商品・サービス、必要な経営資源等（ヒト、モノ、技術・ノウハウ）、市場ニーズなどについて、自分たちで調査したこと、実際に事業されている方などに聞いてみたことを、記入。

8 自己評価 ※該当する項目に○をつけること

①非常にそう思う ②ややそう思う ③どちらでもない ④あまりそう思わない ⑤全くそう思わない

①独創的な発想か	①	②	③	④	⑤
②ビジネスとして成り立つか（収支が合うか）	①	②	③	④	⑤
③第3者の理解や共感が得られるか	①	②	③	④	⑤